2020

Всеукраїнська науково - практична конференція здобувачів вищої освіти та молодих учених

«Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти»

19 – 20 листопада 2020 р.

ЧАСТИНА 2
Секції 3,4,5

Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
20.11.2020

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 тез
за матеріалами Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених

«Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти»

19-20 листопада 2020 р.

м. Дніпро

Лист МОН України від 20.01.2020 №22.1/10-143

УДК 330.111.66:316.422

Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти: Збірник те за матеріалами Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених (19 – 20 листопада 2020 р.). Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – 265 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти» (19 – 20 листопада 2020 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

Божанова О.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

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

Мушникова С.А., к.е.н., доцент, 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, 2020

СЕКЦІЯ 3
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Абрамович Э.В. Инвестиции организаций в краткосрочные активы и аспекты управления ими ……. 10
Аніщенко Л.О., Усіченко І.В., Немченко М.Ю. Підвищення конкурентоспроможності страхової компанії при вдосконаленні управління інноваційно-інвестиційними процесами …… 12
Бань А.А., научный руководитель: Макарецкая Т.Д. Концепции зелёной экономики: преимущества внедрения и влияние на финансовые показатели организации ……... 15
Бас Д.П., Кучеркова С.О. Податки у міжнародній торгівлі, їх класифікація…… 17
Басараб А.А., науковий керівник: *Грубінка І.І.* Доходи державного бюджету, їх характеристика……..... 20
Бережецька Я.Г., Короленко Р.В. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: соціально-економічні та державно-управлінські аспекти ……... 21
Бойко Н.В. Інноваційно-інвестиційний розвиток аграрного сектору в Україні.… 24
Бондар-Підгурська О.В., Косиченко С.Л., Баххо Аднан Ефективні комунікації як чинник підвищення інноваційної привабливісті підприємства в умовах діджиталізації економіки: крауд-технології ……..... 26
Бухман В.В., науковий керівник: Грубінка І.І. Джерела надходження іноземних інвестицій в економіку України …….. 28
Вишневська О. С., науковий керівник: Аберніхіна І.Г. Управління фінансовою стійкістю підприємства …… 30
Герич А.І., науковий керівник: *Грубінка І.І.* Формування валютного курсу……. 32
Гіржева О.М. Основні етапи розробки і реалізації інноваційної стратегії підприємства ……..... 34
Гуменюк І.М., Палилюлько О.М. Проблеми нормативно-правового регулювання інноваційної інфраструктури в Україні……..…… 36
Гуменюк І.М. Інноваційна інфраструктура: сучасні проблеми та перспективи розвитку ……. 39
Завидівська О.І., Щоколова Л.С., Свирида М.М. Управління інноваційним розвитком підприємств за допомогою краудсорсингу……... 43
Зайцева А.Н., научный руководитель: Малаш Н.И. Информационные технологии в управлении организацией ……. 44
Заматевская Н.В., научный руководитель: Петракович А.В. Совершенствование налоговой системы Республики Беларусь в целях стимулирования инвестиционной активности и развития предпринимательства……..…….. 47
Зубик Д.В., Черкас Н.Л. Инновационное развитие предприятия на принципах триз……... 48

Іваницька Л.О., науковий керівник: Оліх Л.А. Розвиток інноваційної інфраструктури на ринку рітейлу……. 50
Ігнашкіна Т.Б., Гончарук О.В. Інноваційна діяльність в Україні: тенденції та сучасні реалії…….. 53
Кербікова А.С., Задорожня В.В. Аналіз наукового та науково-технічного потенціалу України ……... 56
Клюкин А.Д., Коробова Н.М. Сравнительный анализ аудита реализации продукции растениеводства Республики Беларусь и Украины…….. 59
Клюкин А.Д., Кивуля Д.С. Зарубежный опыт ведения солидарного сельского хозяйства……..…….. 62
Клюкин А.Д., Кивуля Д.С. Применение геоинформационной системы в растениеводстве как фактор устойчивого развития аграрно-промышленного комплекса…… 64
Кобаль А.І., науковий керівник: Грубінка І.І. Напрями використання коштів державного бюджету України ……. 67
Конюшенко Т.Ю., науковий керівник: Міняйло В.П. Аналіз витрат на оплату праці в бюджетних установах …….. 68
Короленко М.С. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Республике Беларусь……. 71
Кулиняк І.Я., Давида М.І. Інноваційні банківські технології в системі покращення обслуговування клієнтів……..... 74
Лапицкая И.В., науковий керівник: Путникова Е.Л. Автоматизация учета труда и его оплаты на основе программы фирмы «1С»…… 76
Макарецкая Т.Д. Налогообложение как инструмент инновационного развития……... 78
Мацибора Т.В. Формування інвестиційного потенціалу як умова розвитку малого та середнього агробізнесу…… 80
Миронович Л.Р., Уласень А.А., научный руководитель: Макарецкая Т.Д. Анализ мирового внедрения квот по трудоустройству для лиц с инвалидностью и возможность их внедрения в Республике Беларусь …….. 82
Муляр О.С., Берташ Б.М. Реалізація проектів розвитку громад як планомірна складова їх економічного росту……..... 84
Назарець Я.С., науковий керівник: Вонберг Т.В. Інтелектуальна власність як складова інноваційно-інвестиційногорозвитку економічних систем……. 85
Олехник Е.В., научный руководитель: Макарецкая Т.Д. Гендерный разрыв в оплате труда: факторы формирования в Республике Беларусь и путь минимизации…….. 87
Пиптик В.Ю., Поліщук О.Ю. Деякі аспекти інноваційної діяльності в Україні…. 89
Сидорова Е.И., Баканова Ю.А. Составные элементы эффективного развития ресурсного потенциала АПК Беларуси…… 92
Сидорова Е.И., Баканова Ю.А. Национальный строительный комплекс Республики Беларусь……. 95
Сидорова Е.И., Баканова Ю.А., Сидорова Л.А. Лесные ресурсы Беларуси…….. 97

Синюра-Ростун Н.Р., Щеглюк С.Д. Напрями трансформаційно-інвестиційної активності міст західного регіону України……..... 98
Сиротюк Г.В. Особливості інвестиційної діяльності Львівської області……... 100
Скарбарчук Т.В., науковий керівник: Лазановський П.П. Сучасний стан і тенденції розвитку видавничого підприємництва …… 103
Слівна Д.І., науковий керівник: Кононенко Я. В. Впровадження інноваційних технологій в організації……..... 106
Соколова А.О., Барилюк А.С. Необхідність розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку агропромислового виробництва ……... 108
Столяр Я.В., научный руководитель: Макарецкая Т.Д. Отходы на промышленных предприятиях Беларуси: барьеры для использования и пути их ликвидации…….. 110
Стуканова Д.А., научный руководитель: Петракович А.В. Оценка налоговых поступлений в разрезе субъектов хозяйствования Республики Беларусь……... 113
Сумченко Ю.С. Інноваційна інфраструктура підприємств в Україні: проблеми та напрями розвитку ……..... 114
Східницька Г.В., Тимків І.М. Механізм дії та переваги використання «CASHBACK»…… 117
Терендій А.Б. Особливості споживання домогосподарств на продовольчому ринку України……..... 119

СЕКЦІЯ 4
МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Болобошкова И.Э. научный руководитель: Виногоров Г.Г. Вопросы анализа влияния изменения краткосрочной дебиторской задолженности на коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ……. 122
Бондар Г.О. Актуальність аналізу діяльності бюджетної установи на підставі звітності……... 125
Васюченко А.П. Фінансовий менеджмент прибутку підприємства сфери послуг..... 127
Виногоров Г.Г. Методика анализа рентабельности майнинга……..... 129
Гаврис В.Н., Куруленко Т.А. Совершенствование учета запасных частей……... 132
Грибовська Ю.М., Ходаківська Л.О. Організація роботи закладів ресторанного господарства……... 134
Гудкова Е.А. Особенности расчета оборачиваемости капитала на стадии запасов готовой продукции в сельскохозяйственных организациях..…… 137
Данилкова С.А. Проблемы разработки регламента внутреннего аудита дебиторской задолженности…….……..... 139
Данилкова С.А. Проблемы управления и разработки регламента внутреннего аудита нематериальных активов организации ……... 141
Детюк Г.Р., Ляшко Д.Ю. Облік у бюджетних установах: стан та перспективи розвитку……..……... 143

Засемчук Н.А. Совершенствование составления отчета о движении денежных средств в условиях сближения с МСФО……. 146
Ілляшенко К.В. Облікові аспекти цифрової трансформації економіки……. 149
Кобець С.П. Використання мережевих технологій в інформаційному менеджменті…….. 152
Козлова М.О., научный руководитель: Протасова Н.Я. Управленческий учет доходов и расходов…… 154
Коробова Н.М. Управленческий учет: его необходимость в системе управления организацией……..... 156
Короткевич А.А., научный руководитель: Протасова Н.Я. Формирование прибыли в управленческом учете……. 159
Корчагіна В.Г. Роль облікової політики в управлінні економічною безпекою підприємств…… 162
Крамаренко А.В., Вишневська М.К. Інструментарій оцінки ефективності DIGITAL-маркетингу…… 165
Куруленко Т.А. Учет продуктивных животных: национальный учет и МСФО….. 166
Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. Облік фінансових результатів: систематизація наукових поглядів …….……. 169
Летуча О.В., Головачев А.А., Белан Д.С. Реформування облікової політики національних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в умовах глобалізації……..... 172
Лисенко В.В. Розвиток лідерства в системі менеджмента якості організації…….. 174
Мельник О.М., Дейнега І.О. Практичні підходи до моделювання бізнес-процесів промислового підприємства……..…….. 176
Мишура А.І., Сідєльнікова А.В., Поливана Л.А. Проблеми впровадження управлінського обліку в Україні…….. 178
Мойсеєнко О.М. Етимологія та етіологія понять диджитизація, диджиталізація та диджитал-трансформація…….. 180
Морозова Н.Н., Бондаренко В.М. Предпринимательская активность белорусов в условиях цифровизации экономики……. 184
Носаченко О.А. Методи оцінювання резервів підвищення конкурентоспроможності оптових підприємств……. 187
Пелех О.Б., Мельничук Н.Я. Оплати праці працівників закладів освіти …….. 189
Петракович А.В. Концептуальные аспекты управления краткосрочными активами сельскохозяйственной организации…… 192
Петровская Е.Э., Виногоров Г.Г. Пути совершенствования учета прямых переменных затрат на оказание услуг…….. 195
Петряєва Ю.О., науковий керівник: Сначов М.П. Управління результатами діяльності підприємства…… 198
Протасова Н.Я. Современные методы вуалирования и фальсификации бухгалтерской (финансовой)отчетности……. 200
Путникова Е.Л., Урбан В.А. Реформирования системы бухгалтерского учета Республики Беларусь с целью соответствия международным стандартам……. 202

Романашенко М.О., Романашенко І.О., Поливана Л.А. Ведення статистичного обліку в Україні…….. 205
Самедов М.Х., Місце стратегічного контролю в системі стратегічного управління організацією…… 207
Свирейко Н.Е. Способы и источники финансирования предпринимательской деятельності…… 209
Скіц В.В., науковий керівник: Юхименко-Назарук І.А. Підходи до оцінки ефективності маркетингового забезпечення діяльності підприємства……. 211
Солоха А.М., Безверхня Ю.В. Види та класифікація доходів в аспекті управлінського обліку …….. 214
Ткаченко О.С. Облікова політика в комп'ютерній системі «1С: Бухгалтерія 7.7».. 217
Тюря К. В., Ляшко Д. Ю. Особливості аналізу фінансових результатів діяльності малих підприємств……..... 219
Ходзицька В.В. Нефінансова звітність корпорацій: особливості впровадження…. 222
Чеченок П.В., науковий керівник: Лемеш В.Н. Блокчейн как система учета бухгалтерской и финансовой информации…… 224
Шарко К.В., Корчагіна В.Г. Роль управлінського обліку в системі інформаційного забезпечення процесу управління…… 227
Штанько А.В. Особливості сучасного управління копроративним капіталом…... 229
Юринець З.В., Гнилянська Л.Й. Делегування як ефективний метод управління командами в організації……. 232
Яресько О.С., науковий керівник: Кононенко Я.В. Основи формування дієвої стратегії організації сфери послуг……..... 234

СЕКЦІЯ 5
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Khomyn Petro PROBLEMY WSPARCIA INFORMACYJNEGO I ANALITYCZNEGO PODMIOTÓW RYNKOWYCH…….. 237
Бахед Хайдер Азизи Проблемы оценки лесных ресурсов трансформационного периода развития……... 239
Греченко Р.І., Ілляшенко К.В. Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту…….. 242
Зінькова С.В., Городняк І.В. Веб-аналітика як інструмент ефективної оцінки маркетингових заходів компанії в мережі інтернет……..... 244
Іващенко В.А., Гусаренко Н. Ю., науковий керівник: Дугар Т.Є. Способи формування вихідної облікової, контрольної і аналітичної інформації…… 247
Каличева Н.Є. Вплив цифрових технологій на адаптивне управління підприємством……..…….. 248
Клімова А.О., Захарова Н.Ю. Таксономія фінансової звітності за МСФЗ……... 250
Мелихова А.В. Цифровые технологии в трудовых отношениях: опыт Эстонии….. 253

Нетреба І.О. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління знаннями на підприємстві…….……. 256
Рачинська Г.В., Татусько О.С. Інформаційні технології у роздрібній торгівлі: проблеми та перспективи впровадження …… 258
Саванчук Т.М. Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення управління кадровою безпекою підприємств в умовах трансформаційної економіки…….…….. 260
Шпортько Г.Ю., Вишневська М.К. CRM-система як складова сучасних управлінських інформаційних систем ……..…….. 263

СЕКЦИЯ 3
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Абрамович Э.В.,
старший преподаватель кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
true.77@mail.ru

ИНВЕСТИЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ В КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Краткосрочные активы составляют существенную долю всех активов субъектов хозяйствования реального сектора экономики Республики Беларусь.

Рыночные отношения, инфляция, неплатежи, объемы производства, не обеспеченные договорами на сбыт, значительные сверхнормативные запасы готовой продукции и товаров на складах субъектов хозяйствования, снижение потребительского спроса, неустойчивые хозяйственные связи, высокий уровень налоговой нагрузки, снижение доступа к кредитам – далеко не полный перечень проблем, которые вынуждают организации разрабатывать и внедрять политику управления краткосрочными активами, оптимизируя не только их структуру, но и структуру источников формирования; изучать проблему эффективного использования. Адекватная условиям хозяйствования политика и управления краткосрочными активами во многом обеспечивает успешную предпринимательскую деятельность хозяйствующего объекта, выполняя важнейшую роль в формировании финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, служит источником бесперебойного процесса производства или формирования товарооборота, выступает залогом эффективности финансовой деятельности.

Управление краткосрочными активами – это система мероприятий, направленных на улучшение экономического состояния организации за счет использования собственности и капитала, период оборота которых составляет 12 месяцев.

К краткосрочным активам относятся финансовые активы, имеющие срок обращения, не превышающий 12 месяцев после отчетной даты [1].

Основной целью управления краткосрочными активами является обеспечение необходимого объема производства на основе привлечения и оптимального использования наиболее выгодных для организации источников средств.

Из этой цели вытекают следующие задачи управления краткосрочными активами: превращение текущих финансовых потребностей в отрицательную величину; ускорение оборачиваемости; выбор наиболее подходящего для организации типа политики комплексного оперативного управления краткосрочными активами и краткосрочными обязательствами.

Управление краткосрочными активами напрямую связано с определением их достаточности и нормированием. Эти процессы находятся в компетенции субъектов хозяйствования, которые определяют приемлемую периодичность и методы нормирования.

Нуждается в дальнейшем совершенствовании методика нормирования по отдельным группам краткосрочных активов, так как при расчете норм она не учитывает множества современных нормообразующих факторов.

Запасы любой категории материальных ресурсов – сложное явление, связанное с сочетанием характеристик движения входящего и выходящего материальных потоков. Запасы имеют одинаковую природу формирования, но разные условия, которые необходимо учитывать при нормировании.

Не принимается в расчет специфика производства, длительность технологического цикла и при исчислении нормативов по незавершенному производству. Отдельные

показатели для расчета этого норматива просто являются информационно не обеспеченными в условиях применения компьютерных технологий по управлению производством, материальными и финансовыми потоками.

Многие специалисты–практики, принимающие управленческие решения, игнорируют процесс нормирования, не осознаваяважность правильного определения оптимальной потребности в оборотных средствах. Занижение величины краткосрочных активов влечет за собой сбои в снабжении, увеличение длительности производственного цикла и перебои в производственном процессе, рост затрат, неустойчивое финансовое состояние, снижение объемов производства и прибыли.

Завышение размера краткосрочных активов обуславливает дополнительные расходы на хранение излишков запасов, их порчу и физическое устаревание, уменьшение реальной стоимости активов, риск неплатежеспособности, снижает инвестиционныевозможностисубъекта хозяйствования.

Обеспеченность краткосрочными активами для многих предприятий Беларуси – одна из самых острых проблем. Так в начале 2019 года доля организаций с недостаточной обеспеченностью оборотными средствами составила чуть менее 59%. На достаточный уровень оборотных средств указали лишь 38 % предприятий.

В современных условиях объем производства тесно привязан к спросу на продукцию, однако многие организации продолжают планировать по нормативам, исходя из полной загрузки мощностей и по этому критерию оценивают запасы.

Управление краткосрочными активами связано с конкретными особенностями формирования операционного цикла, то есть периода полного оборота всей суммы краткосрочных активов в процессе которого, происходит смена отдельных их видов.

Движение активов организации в процессе операционного цикла происходит четыре основных стадии.

На первой стадии денежные активы используются для приобретения сырья и материалов. На второй стадии входящие запасы материальных активов в результате непосредственной производственной деятельности превращаются в запасы готовой продукции. На третьей стадии запасы готовой продукции реализуются потребителям и до наступления их оплаты преобразуются в дебиторскую задолженность. На четвертой стадии оплаченная дебиторская задолженность преобразуется в денежные активы.

Управление краткосрочными активаминеобходимо осуществлять по следующим основным этапам:

1) анализ в предшествующем периоде;
2) определение принципиальных подходов к формированию;
3) оптимизация объема;
4) оптимизация соотношения постоянной и переменной частей;
5) обеспечение необходимой ликвидности;
6) обеспечение повышения рентабельности;
7) обеспечение минимизации потерь краткосрочных активов в процессе их использования;
8) выбор форм и оптимальных источников финансирования.

Таким образом, система управления краткосрочными активами организации важна на современном этапе для рационального инвестирования в краткосрочные активы и ориентирована на формирование их необходимого объема, рационализацию и оптимизацию источников финансирования.

Список использованной литературы

1.Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», внесения дополнения и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 г. №111 и

отдельных структурных элементов некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] //постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 12 дек. 2016 г., №104 - Режим доступа к ресурсу: httpproMSFO.

Аніщенко Л.О., старший викладач
кафедри менеджменту
Усіченко І.В., к.ф.н.,доцент
доцент кафедри менеджменту
Немченко М.Ю., магістрант
Національна металургійна академія України
an.lud.98@gmail.com

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ПРИ ВДОСКОНАЛЕННІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Розвиток інноваційної сфери за рахунок збільшення інвестування сприяє підвищенню рентабельності виробництва, продуктивності роботи, а також поліпшенню якості продукції. Від інноваційної активності залежить економічне становище і конкурентоспроможність підприємств, можливість зміцнення та оновлення їх матеріальної бази та положення на ринку, забезпечення ефективного розширеного відтворення, прибутковість підприємств і рішення соціально-економічних проблем. Питання створення сприятливого інвестиційного політики для поліпшення інноваційної сфери на сьогоднішній день є досить актуальним [1].

Страхова справа - складна економічна система, цілеспрямована система, що самоорганізується, яка функціонує в умовах обмежених ресурсів [2].

Діяльність страхових компаній (СК) істотно відрізняється від інших видів підприємницької діяльності. До особливостей конкуренції між страховими компаніями належать: розвиненість форм; високий рівень інтенсивності; значний рівень диференціації страхових послуг; відсутність конкурентоспроможних замінників для страхових послуг; відсутність цілого ряду вхідних бар'єрів, характерних для інших галузей економіки (патентний захист тощо); відсутність товарно-матеріальних запасів; страхові продукти (поліси) конкурентів, що є об'єктом конкурентної боротьби, практично однакові за характеристиками.

Під конкурентоспроможністю страхової компанії розуміють можливості активізувати внутрішні резерви та адаптуватися до зовнішніх мінливих умов функціонування. Отримання страховиками найбільшої кількості конкурентних переваг дає змогу сформувати базу забезпечення постійного рівня ефективності, прибутковості та рентабельності діяльності страховиків.

До критерій, які впливають на рівень конкурентоспроможності страхової компанії можна віднести наступні показники.

1. Конкурентоспроможність страхових продуктів:
- розміри тарифних ставок;
- якість страхових продуктів;
- рівень диференціації страхових продуктів (унікальність, інноваційність, відображення цінностей цільових груп клієнтів);

2. Фінансовий стан СК:
- рентабельність, платоспроможність;
- ділова активність;
- фінансова стійкість;

3. Ефективність діяльності зі збуту та супроводу страхових продуктів:
- рентабельність продажу;

- ступінь диверсифікації каналів продажу, їх ефективність;
- рівень розвиненості регіональної мережі;
- рівень використання CRM-технологій;

4. Ефективність операційної діяльності:
- собівартість страхових продуктів;
- розмір страхового портфеля;
- рівень андерайтингу та врегулювання збитків;
- користування послугами сторонніх організацій;
- ефективність автоматизованої інформаційної системи;

5. Ефективність інвестиційної діяльності:
- рівень дохідності, ліквідності, надійності, диверсифікації інвестиційних вкладів;
- розмір інвестиційного портфеля;

6. Ефективність управління:
- рівень організації управлінської праці;
- рівень обґрунтованості управлінських рішень;
- оперативність роботи;
- економічність апарату управління;
- компетентність управлінського персоналу;
- оптимальність системи управління;

7. Соціальна ефективність:
- рівень плинності кадрів;
- умови і рівень оплати праці;

8. Імідж СК:
- компетентність керівника;
- зручність розташування офісів СК;
- досвід роботи СК на страховому ринку;
- якість обслуговування клієнтів;
- терміни і розміри страхових виплат;
- ефективність рекламної діяльності;
- рівень рекламацій (претензій клієнтів);
- рівень розкриття інформації;
- надійність програм перестрахування [3, 4].

Інвестиційні та інноваційні процеси потрібно розглядати як особливі взаємопов'язані етапи розвитку однієї системи. А значить необхідно впровадження загальної інноваційно-інвестиційної стратегії сталого розвитку, в рамках якої з одного боку здійснюються фундаментальні та прикладні дослідження, розробляються нові технології, працює система пошуку інноваційних ідей, а з іншого боку - відбувається пошук капіталу, відбір інвестиційних проектів.

Інновації в страхуванні класифікуються за різними напрямками. Наприклад, створення страхового товару, супровід страхового продукту, розвиток каналів збуту послуг страхування, організаційно - управлінська діяльність страхової організації, взаємодія страхової фірми з елементами зовнішнього середовища [5].

Страхові інновації можуть бути отримані на різних етапах інноваційного процесу. До них можуть бути віднесені: створення принципово нового страхового продукту; поліпшення якості або створення нових споживчих властивостей; розширення спектра страхових послуг; скорочення термінів і витрат надання послуг; поліпшення супроводу страхового продукту; розвиток каналів збуту страхових послуг; вдосконалення управління страховою діяльністю; використання нових маркетингових технологій; гнучке використання інструментарію консалтингу; поліпшення взаємодії страхових компаній з елементами зовнішнього середовища та ін.

Управління інноваційною діяльністю страхових організацій має бути гнучким, адаптованим до конкретних регіональних умов страхової діяльності. Тобто, саме управління потребує інноваційності, забезпеченні досягнення поставленої мети з найменшими витратами, скорочення термінів, збільшенні прибутковості, забезпеченні стійкості і безпеки бізнесу.

В даний час в умовах збільшення конкуренції роздрібного бізнесу банки, інвестиційні компанії в тісній взаємодії зі страховими компаніями отримують додаткові переваги і зміцнюють свої позиції при реалізації спільних проектів з маркетингу сучасних продуктів страхування.

Завдяки добре організованій інвестиційною діяльності підвищується якість надаваних страховиком послуг, а також визначається його положення на страховому ринку. Реалізована інвестиційна діяльність впливає на такі основні характеристики страхового продукту, як величина вартості і фактичне виконання зобов'язань страховика, яке здійснюється в рамках обумовлених термінів страхових виплат.

Залежно від обраної стратегії інноваційного розвитку, а також від свого розміру страхова компанія може залучати різні джерела інвестицій для розробки та реалізації інноваційних проектів. Для малих страхових компаній, що з'явилися на страховому ринку відносно недавно і не мають «амбітних» цілей інноваційної стратегії, в якості інвестиції слід розглянути залучення коштів венчурного капіталу.

Середні і великі страхові компанії, які мають великі збори страхових премій, можуть використовувати як джерело інвестицій власні кошти, що залишилися у компанії після податкових зборів і відрахувань до страхових фондів.[6]

І, нарешті, вершиною розвитку великої страхової компанії в сфері залучення інвестицій можна вважати залучення приватного капіталу шляхом проведення первинного розміщення акцій страхової компанії на біржі, так званого IPO.

Для цілей використання в якості джерела фінансування інноваційних проектів страхової компанії найцікавіший резерв попереджувальних заходів, призначений для фінансування заходів із запобігання ситуацій, які можуть спричинити за собою настання страхової події. Кошти цього резерву використовуються для запобігання нещасних випадків, втрати або пошкодження майна, застрахованого в страховій компанії. Для визначення порядку використання коштів даного резерву та затвердження переліку запобіжних заходів страхова компанія розробляє внутрішнє нормативне положення. Кошти резерву попереджувальних заходів можуть бути залучені в якості інвестицій в інноваційну діяльність страховика, пов'язане з розробкою і використанням організаційних і технологічних нововведень, спрямованих на попередження виникнення страхових випадків.

Список використаної літератури

1. Бодров В. Г. Инновационно-инвестиционная модель стабильного развития национальной экономики / В. Г. Бодров, В. О. Гусев, В. Ф. Мартиненко. – К. НАДУ, 2009. – 60 с.

2. «Про страхування» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 07.03.1996 № 85/96-ВР – Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр.

3. Бурчевський, В.З. Конкурентоспроможність страхової компанії як об’єкт стратегічного аналізу / В.З. Бурчевський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2009_13/13_23.pdf

4. Кравчук, Г.В. Концептуалізація базових понять конкуренції та конкурентоспроможності страхових компаній / Г.В. Кравчук // Вісник Української академії банківської справи. - 2011. - № 1 (30). - С. 97-101.

5. Морозова, Д. Д. Инновации в повышении качества обслуживания клиентов в розничном страховании / Д. Д. Морозова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый.

— 2016. — № 21 (125). — С. 419-422. — URL: https://moluch.ru/archive/125/34603/ (дата обращения: 31.10.2020).

6. Гавриляк Т.С. Оптимізація джерел та механізмів формування інвестиційних ресурсів страховиків / Т.С. Гавриляк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 4 . – С. 67–70.

Бань А. А., студентка
Научный руководитель: ***Макарецкая Т. Д., к.э.н., доцент***
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республике Беларусь
ban_alla@mail.ru

КОНЦЕПЦИИ ЗЕЛЁНОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современной деловой средеустойчивое развитие во многом достигается за счёт реализации концепции зелёной экономики на различных уровнях: глобальном, национальном, корпоративном. Причиной применения данной концепции для отдельных компаний служат многочисленные преимущества и положительный опыт тех, кто уже решился на её внедрение. Однако наиболее важной причиной для внедрения концепции является её возможное положительное влияние на финансовые показатели и конкурентоспособность организации [1].

Теми, кто продвигает концепцию зелёной экономики, она объясняется через призму преимуществ и выгод, которые можно получить в результате её внедрения. Многочисленные публикации, представленные в рамках Программа ООН по окружающей среде характеризуют концепцию зелёной экономики следующим образом: зеленая экономика признает ценность природного капитала и инвестирует в эту область; это ключевой рычаг в сокращении бедности; эта концепция создает бизнес с экологическими элементами, который способствует достижению социальной справедливости; благодаря зеленой экономике использование ископаемых видов топлива все чаще заменяется использованием возобновляемых источников энергии и чистых технологий и, наконец, то, что эта концепция способствует повышению эффективности использования ресурсов и энергии[2].

Схожим является взгляд на преимущества зеленой экономики с точки зрения ее корпоративного внедрения посредством экологически ответственного способа ведения бизнеса. Соблюдение принципов устойчивого развития и внедрение экологической ответственности в повседневную деловую деятельность предприятия может обеспечить экономию на многих уровнях, так что за очень короткий период времени некоторые прежние затраты могут медленно трансформироваться в экономию затрат и прибыль (например, отходы как источник дохода). Такой подход обычно означает более высокий интерес сотрудников и других заинтересованных сторон, а также их большую готовность участвовать в бизнесе компании и добиваться от нее наилучших возможных результатов. Экологический дизайн продуктов и услуг способствует привлечению новых клиентов, открытию новых рынков и повышению узнаваемости среди других участников отрасли или рынка. Следовательно, процесс «озеленения» означает новые вызовы для предприятия, большую степень его новаторства и повышение его гибкости, а также более тесное сотрудничество со всеми партнерами по всей цепочке поставок. Все это неизбежно ведет к созданию конкурентного преимущества для предприятия и лучшим экономическим результатам.

Итак, зеленая экономика – это подход, который может принести много преимуществ компании, которая его внедряет, но только в том случае, если все будет сделано правильно[3]. Таким образом, следующая часть посвящена анализу всех возможных

последствий внедрения зеленой экономики в компании на ее финансовые показатели и конечные бизнес-результаты, что является наиболее важным преимуществом, которое эта концепция может дать одному предприятию.

Управление социальными и экологическими аспектами бизнеса, наряду с управлением ключевыми видами деятельности и оценкой внешних факторов, предоставляет преимущества в виде определённого уровня конкурентоспособности, которые в конечном итоге влияют на финансовые показатели фирмы. Нерыночные компоненты бизнеса оказывают прямое (например, производственные издержки) либо косвенное влияние (улучшение показателей устойчивого развития и их влияние на конкурентоспособность). Текущий уровень финансовых показателей в свою очередь также влияет на будущий уровень показателей социальной ответственности (так как от них зависит, например, уровень инвестиций в экологические и социальные проекты), поэтому очень важно грамотно управлять как рыночными, так и нерыночными аспектами бизнеса[4]. Подтверждение этому можно на найти на примере компании Nike. В 2001 году компания зафиксировала падение продаж из-за давления негосударственных организаций из-за того, что поставщики производителя используют детский труд в процессе производства [5]

Часто работа на предприятии в экологическом направлении связана с затратами, которые угрожают текущей прибыли. Однако стоит подчеркнуть, что определённые инвестиции в экологические программы компании необходимы для перспективного роста доходов, прибыли и дальнейшего развития организации.

Участие бизнеса в охране и улучшении окружающей среды приводит к повышению мотивации и производительности сотрудников, также этот факт расширяет число приверженцев данной компании. Это проявляется в повышении деловой репутации и корпоративного имиджа, что в сочетании с качеством продукции в плане их «озеленения» приводит к повышению удовлетворённость клиентов, вероятности совершения повторных покупок и в итоге росту прибыли предприятия.

Кроме того, инвесторы и финансовые аналитики, а также государственные органы и их ведомства заинтересованы в высоких экологических показателях компании. Первая упомянутая группа на основе этой информации проводит анализ рисков и даёт заключения о целесообразности инвестирования в акции компании. Это влияет на репутацию компании и её рыночную стоимость, что в будущем влияет на достижение положительных либо отрицательных результатов в целом. Компании с повышенной экологической ответственностью располагают лучшим отношением к себе как бизнес-субъекту со стороны государства с точки зрения национальной экологической политики. Всё это означает, что действия в направлении «озеленения» организации откликаются хорошими отношениями со стороны её партнёров, а также улучшением результатов данного партнёрства.

Подтверждённые примеры компаний, которые решили сделать свой бизнес более зелёным достигли замечательных – прежде всего финансовых – результатов [1]. Это говорит в пользу существования положительной взаимосвязи между анализируемыми показателями. Поскольку наиболее важными для организации являются именно финансовые показатели, то выявление это взаимосвязи будет способствовать росту популярности концепции зелёной экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует положительная корреляция между экологически и финансовыми показателями организации. Однако на потенциальные выгоды от применения концепции зелёной экономики могут рассчитывать лишь компании, которые ведут систематическую работу по внедрению данной концепции.

Список использованной литературы

1.Krstić B. Importance of implementing the green economy concept and its impact on financial performance of an enterprise. / Bojan Krstić. // Ekonomika. – 2014. – №1. – С. 60–68.

2. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication - A Synthesis for Policy Makers // UNEP. – 2011. – Режим доступа к ресурсу: http://www.unep.org/
greeneconomy.

3. Metz B. Controlling Climate Change / Bert Metz // Cambridge University Press. – England, 2010.– с. 376.

4. KrstićB B. Merenje ekoloških performansi preduzeća / B. KrstićB, S. Vučić. // Ekonomske teme. – 2004. – №4. – С. 112–114.

5. Boggan S. Nike Admits to Mistakes Over Child Labor [Электронныйресурс] / Steven Boggan // Common Dreams. – 2001. – Режим доступу до ресурсу: www.commondreams.org/headlines01/1020-01.htm.

Бас Д.П. студентка,
Кучеркова С.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
dashulya.bas14@gmail.com

ПОДАТКИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ, ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Міжнародною торгівлею є торгівля між різними країнами. У міжнародній торгівлі товари та послуги переміщуються через митні кордони різних країн, в результаті міжнародної торгівлі виник світовий ринок та міжнародний поділ праці.

У світі сьогодні панує пандемія Covid-19, більшість країн вже запровадили різні обмеження, що спрямовані на захист життя і здоров'я людей, проте це призвело до суттєвих негативних наслідків для світової економіки. З боку країн особливим трендом є впровадження політики протекціонізму, що викликає особливе занепокоєння у Світової організації торгівлі (далі СОТ).Зазначимо також, що члени СОТ зараз активно застосовують антидемпінгові, компенсаційні та захиснізаходи торговельного захисту національних виробників від імпорту закордонних товарів.

При здійсненні міжнародної зовнішньої торгівлі застосовується чимало різних видів податків. В Україні при державному регулюванні зовнішньої торгівлі застосовуються методи зазначені на рис. 1.

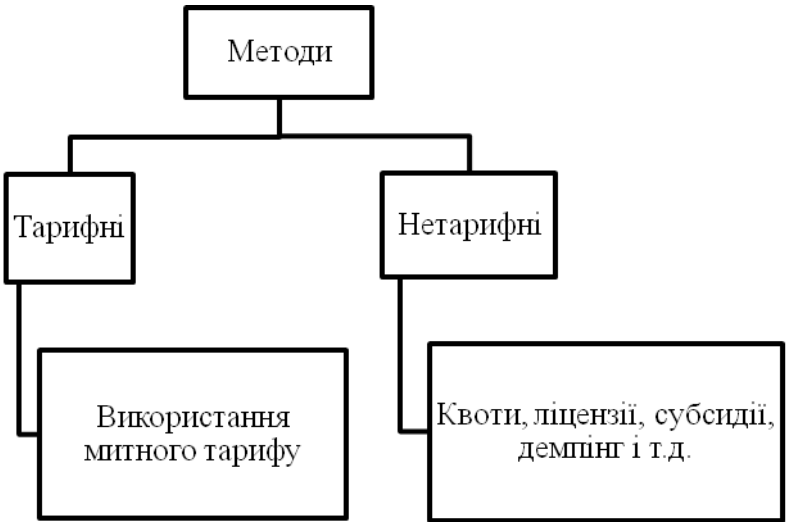

Рисунок 1 – Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі

Митний тариф України містить перелік ставок загальнодержавного податку - ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України і систематизовані згідно з

Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів [1].

Класифікація митних тарифів наведено нижче на рис. 2.

Рисунок 2 – Класифікація митних тарифів в Україні

Розглядаючи класифікацію митних тарифів необхідним є розглянути види митних тарифів за способом стягнення та за об’єктом стягнення, що зображені на рис. 3. та рис. 4, відповідно.

Рисунок 3 – Класифікація мита за способом стягнення

Рисунок 4 – Класифікація мита за об'єктом стягнення

В завершенні необхідно зазначити про нововведення в системі податкового законодавства України, які наводять певні зміни у оподаткуванні міжнародної та внутрішньої торгівлі країни.

Президентом Володимиром Олександровичем Зеленським був підписаний Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві». Разом із тим голова держави звернувся до Кабінету міністрів з листом, яким рекомендував уточнити деякі положення нового документа, пом'якшивши їх ймовірний вплив на бізнесове середовище. Адже саме вкрай негативними оцінками з боку значної частини вітчизняного підприємництва аналітики і пояснюють затримку із підписанням президентом ухваленого ще 16 січня документа. Всі погоджуються, що задекларована авторами головна мета – вдосконалення і спрощення системи адміністрування податків через її узгодження зі світовими стандартами – актуальна для України. Однак запропоновані шляхи досягнення поставлених цілей викликають нерозуміння і спротив частини підприємців та експертів. Їх не влаштовує «розмитість» деяких положень та невмотивоване, на думку бізнесу, розширення повноважень податкових органів[2].

Список використаної літератури

1. «Про митний тариф»[Електронний ресурс] //Верховна Рада України; Закон від 04.06.2020 № 674- IX – Режим доступу до ресурсу:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674-20#Text

2. «Податкова реформа-2020: боротьба з офшорами та міжнародна торгівля»[Електронний ресурс]//– Режим доступу до ресурсу:https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3033519-podatkova-reforma2020-borotba-z-ofsorami-ta-miznarodna-torgivla.html

Басараб А.А., студентка
Науковий керівник: ***Грубінка І.І.***
ВП НУБіП України «Мукачівський аграрний коледж»
anhelinabasarab1@gmail.com

ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ, ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Доходи державного бюджету – це сукупність різних видів грошових надходжень до фондів держави, що використовуються нею для виконання певних завдань та функцій. Залежно від порядку формування системи державних доходів їх можна поділити на: централізовані та децентралізовані. Головним джерелом доходів державного бюджету є національний дохід.

Доходи Державного бюджету служать фінансовою базою виконання державою її функцій. Склад, форми і методи мобілізації доходів Державного бюджету визначаються системою і особливостями господарювання та тими завданнями, які вирішує суспільство у певний період.

Центральне місце у системі доходів держави посідають доходи бюджетів держави. Безпосередньо за їхньою допомогою мобілізується основна частка фінансових ресурсів держави при формуванні бюджетних і позабюджетних фондів, які необхідні для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій [1].

Доходи бюджету (відповідно до Бюджетного кодексу) - усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти). Згідно з Бюджетним кодексом бюджетна система України складається з державного та місцевих бюджетів. Основна частка державних доходів формується за рахунок доходів державного бюджету [2].

Доходи Державного бюджету України включають:

1) доходи (за винятком тих, що згідно зі статтями 64, 66 та 69 Бюджетного кодексу закріплені за місцевими бюджетами), що отримуються відповідно до законодавства про податки, збори і обов'язкові платежі та Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів»;

2) власні надходження установ, які утримуються за рахунок Державного бюджету України відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 17 травня 2002 р. № 659 «Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання» і доходи з інших визначених законодавством джерел, включаючи кошти від продажу активів, що належать державі або підприємствам, установам та організаціям, а також проценти і дивіденди, нараховані на частку майна, що належить державі в майні господарських товариств;

3) гранти і дарунки у вартісному обрахунку;

4) міжбюджетні трансферти з місцевих бюджетів.

Міжбюджетні трансферти - це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Перелік міжбюджетних трансфертів, які можуть передбачатися у державному бюджеті для місцевих бюджетів, визначено ст. 97 Бюджетного кодексу України.

Отже, на стан виконання доходів загального фонду позитивно вплинуло надходження окремих платежів, зокрема:

−податку на прибуток підприємств (на 11,6 млн гривень, або на 11 відсотків);

−податку та збору на доходи фізичних осіб (на 11 млн гривень, або на 11 відсотків);

−податок на додану вартість з імпортних товарів (29,4 млн гривень, або на 29 відсотків);

−доходи від власності та підприємницької діяльності (11,8 млн гривень, або на 12 відсотків).

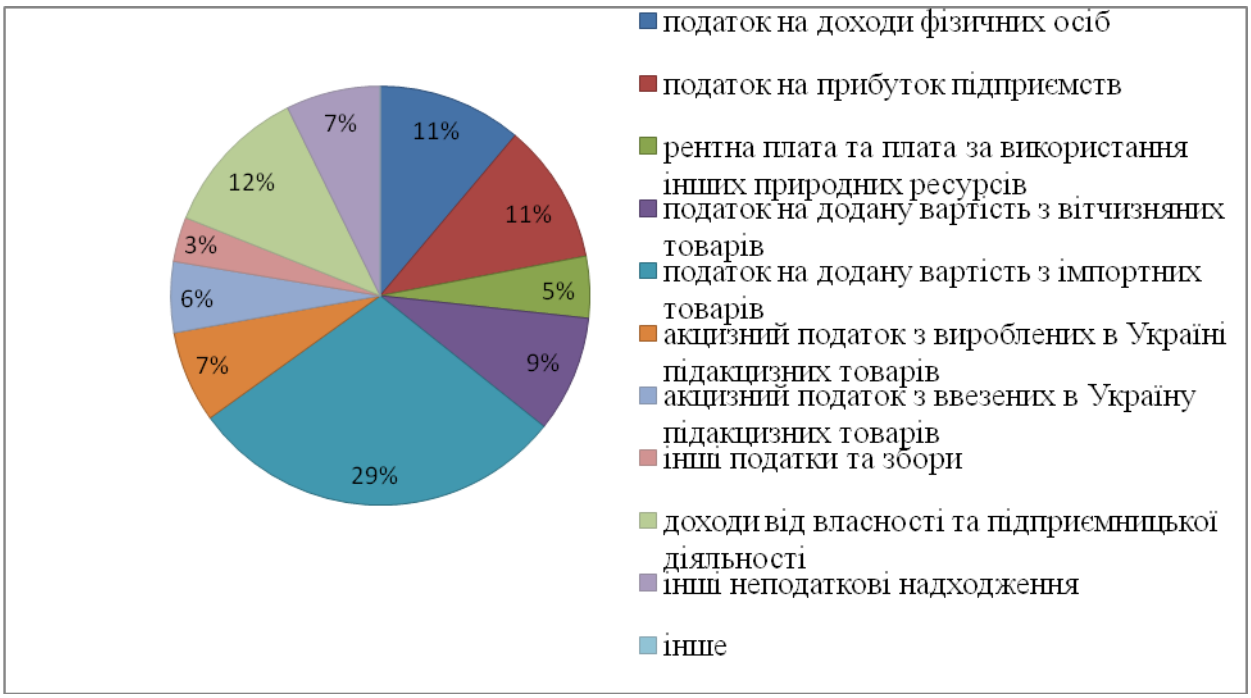

Рисунок - Структура доходів державного бюджетуУкраїни на 31.12.2019 за найбільш вагомими показниками[3]

Список використаної літератури

1. Казначейська система: Підручник / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. - Тернопіль, 2002. - 394

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text

3. Міністерство Фінансів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2019/

Бережецька Я.Г., студент
Короленко Р.В., кандидат економічних наук
Криворізький Національний Університет
berezhetskaya222@gmail.com

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ

Загальновідомо, що перспективи розвитку суспільства залежать не лише від ефективності використання наявних ресурсів, а й (наразі значно більшою мірою) від здатності його членів продукувати та впроваджувати інновації. Так, саме завдяки «радикальним нововведенням, що мають високий потенціал ринкового проникнення, підприємці отримують додатковий прибуток» [5], який спрямовується не лише на розвиток власного бізнесу та задоволення все зростаючих потреб, за рахунок нарощування обсягів виробництва товарів і послуг, а також упровадження та використання новацій у самих різних галузях та сферах діяльності. Тому прагнення й реальні дії суб'єктів господарювання стали запорукою економічного розвитку – «сталих збалансованих кількісних і якісних змін, які обумовлюють поліпшення соціально-економічної та політичної ситуації в країні» [8].

Ураховуючи наявну соціально-економічну ситуацію в країні, актуальною залишається проблема інноваційно-інвестиційного розвитку української економіки та посилення ролі держави у цьому процесі.

Проблема запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки стала наріжним каменем досліджень низки вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити К. Алєксеєву, А. Білюка, Т. Васильєвута ін.

Попри це, економічна політика держави залишається недолугою, а рівень розвитку національної економіки – таким, що значно поступається кращим світовим зразкам. Саме тому серед наукової спільноти зберігається значний інтерес до цієї проблеми, про що наочно свідчать численні публікації у фахових виданнях різного спрямування.

Упровадження інновацій та інвестицій задля розвитку національної економіки може здійснюватись за інтенсивним чи екстенсивним типом і бути спрямованим на скорочення праце-, фондо- та матеріаломісткості продукції, тим самим забезпечуючи підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та національної безпеки.

На сьогодні підвищується значущість наукомістких технологій, використання яких дозволить прискорити досягнення світових стандартів у царині виробництва товарів і послуг (як це має місце в Японії, Південній Кореї та інших розвинутих країнах та країнах, які швидко розвиваються), а з тим – підвищити рівень та якість життя населення. Відтак, необхідно виділити пріоритетні галузі реального сектору економіки. Виходячи з базового критерію відбору (спрямованість діяльності підприємств цих галузей на стимулювання внутрішнього попиту та зміцнення експортного потенціалу), перспективними є авіа-, ракето- та машинобудування, де ще збережено матеріально-технічний та кадровий потенціал, уміле використання яких забезпечить повернення Україні статусу країни, яка здатна не лише розробити, а і впровадити (з чим донині маємо чи найбільше проблем) сучасні високотехнологічні розробки світового рівня.

І хоча в Україні застосовуються переважно екстенсивні новації, однак це жодним чином не принижує значущості проведення заходів, спрямованих на створення альтернативних робочих місць.

Перехід на інтенсивні новації в різних галузях національної економіки має свою специфіку, яка визначається особливостями, притаманними цим галузям, а саме: характером НТП, співвідношенням живої і уречевленої праці в процесі виробництва, соціально-економічними умовами організації праці, мірою впливу природних факторів тощо. Строки проведення заходів і характер спрямованості інтенсифікації виробництва в галузі (регіоні), залежать від їхньої ролі і місця в економіці національної економіки на даному етапі її розвитку, а також від специфіки відтворювального процесу, міжгалузевих диспропорцій, домінування виробництва засобів виробництва чи предметів споживання [10].

Однак марно сподіватись, що без державної підтримки, власники підприємств збільшуватимуть обсяги інвестицій у впровадження сучасних технологій, використання нової техніки, підвищення рівня безпеки та комфорту робочих місць. Саме тому держава всіма доступними способами заохочує економічних суб'єктів до розробки та впровадження інновацій, тим самим створюючи сприятливі умови для розвитку виробництва.

Запорукою інтенсифікації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку української економіки та підвищення результативної її реалізації має стати таке:

1) збереження позитивних тенденцій в національній економіці

2) сприяння залученню інвестицій у ті галузі та сфери

3) забезпечення доступності технічних й технологічних інновацій, а саме:

– фінансування інноваційних проектів фундаментальних і прикладних досліджень, із бюджетів усіх рівнів, а також із спеціалізованих фондів;

–забезпечення переходу від розвитку технопарків до створення технополісів;

–надання цільових дотацій та встановлення спеціальних цін на інноваційну продукцію вітчизняного виробництва;

Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки потребує належного фінансового забезпечення, недостатність якого актуалізує питання залучення інвестицій або ж отримання зовнішніх запозичень.

Можна зробити такі висновки: 1) збереження наявної ситуації чи будь-які інші невдалі реформи призведуть до остаточної втрати Україною можливості стати розвинутою європейською країною, а її населення – мати гідний рівень та якість життя; 2) основні зусилля держави мають бути спрямовані на узгодження інтересів споживачів і виробників, найманих працівників і роботодавців, підприємств і галузей, держави та суспільства; 3) інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки має стати наріжним каменем державної політики, оскільки передбачає поступову, докорінну перебудову системи взаємовідносин між економічними суб'єктами й техніко-технологічне оновлення ресурсного потенціалу виробничої сфери; 4) продовження наукових розвідок за даною проблематикою сприятиме подальшому зростанню ресурсного потенціалу української економіки, зміцненню національної безпеки, підвищенню рівня та якості життя населення України.

Список використаної літератури

1. *Бова Т. В.* Формування механізму державного управління функціонуванням національної інноваційної системи / Т. В. Бова // Економіка та держава. – 2010. – No 4. – С. 132–134.

2. *Бондарчук В. Д.* Державне регулювання інноваційного розвитку регіону / В. Д. Бондарчук // Економіка та держава. – 2010. – No 5. – С. 93–95.

3. *Будкін В.* Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – No 6. – С. 67–78.

4. *Дєгтяр А. О.* Методологічні засади прийняття інвестиційних рішень органами державного управління / А. О. Дєгтяр, М. В. Гончаренко // Держава та регіони. – 2010. – No 1. – С. 24–27. – (Серія «Державне управління»).

5. Інноваційна складова українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002.– 336 с.

6. *Князевич А. О.* Інноваційний лаг і його роль в інноваційному процесі / А. О. Князевич // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – No 6. – С. 26–30.

7. *Мельниченко О. А.* Державна політика щодо підвищення рівня та якості життя населення : дис. ... д-ра держ. упр. : спец. 25.00.02 – механізми державного управління / О. А. Мельниченко. – Запоріжжя, 2010. – 448 с.

8. *Мельниченко О. А.* Зміни реальних доходів населення України під впливом економічного зростання / О. А. Мельниченко // Державне управління в Україні: реалії та перспективи : зб. наук. пр. / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князєва. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – С. 173–178.

9. *Мельниченко О. А.* Інтенсифікація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки та її вплив на рівень добробуту населення України / О. А. Мельниченко // Інноваційні моделі та механізми української економіки в умовах глобалізації : тези XV міжвуз. наук.-практ. конф. (м. Харків, 28 квітня 2010 р.). – Х. : Вид- во ПВНЗ ХІЕРВМ, 2010. – С. 97–99.

10. *Павлов К. В.* Инвестиции и инновации интенсивного и экстенсивного типа: макроэкономический подход / К. В. Павлов // Вісник економічної науки України. – 2009. – No 2. – С. 101–108.

Бойко Н. В., студент
Державний університет економіки і технологій
natalilibоyko@gmail.com

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Вирішення проблем підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках потребує модернізації аграрної економіки, а її головним фактором є активізація інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств галузі. Здійснення такої модернізації передбачає інтенсифікацію виробництва за рахунок використання нового обладнання та технологій, впровадження нових сортів рослин і порід тварин, якісну зміну організації, виробничо-фінансової діяльності та технологій управління, що неможливо без значних вкладень у високотехнологічні виробничі потужності та новітні технології у рослинництві та тваринництві.

Одними з перших дослідженням даної проблеми займались такі зарубіжні вчені як М. Кейнс та Й. Шумпетер [1, 3]. Враховуючи національні особливості аграрного сектору економіки, дане питання у своїх працях розглядали Андрійчук В. Г., Макаренко П. М., Саблук П. Т., Юрчишин В. В. та інші.

Інноваційна діяльність є комплексним процесом перетворення нових ідей та знань в об’єкт економічних відносин. Вперше інноваційну ідеологію економічного розвитку теоретично обґрунтував у своїх працях видатний економіст М. Туган-Барановський на початку XX століття [3]. Пізніше, його вчення здійснило вплив на формування теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва, теорію інновацій Й. Шумпетера та на інвестиційну теорію економічного циклу Дж. Кейнса і його практичну діяльність [1].

Під інноваційним розвитком економіки підприємств усіх сфер агропромислового комплексу, ми маємо на увазі такі економічні перетворення, коли в сучасних умовах відбувається оптимізація темпів економічного зростання та формування конкурентних переваг та забезпечення підтримки широкого використання інтелектуального потенціалу. Підкреслимо, що в умовах обмеження матеріальних ресурсів існує потреба їх економного використання, що можливо завдяки впровадженню інновацій та функціонуванню ефективної системи управління [2].

Керівники підприємств сфери АПК змушені переглядати роль людського капіталу, створювати умови для розкриття його творчого потенціалу, ефективного використання інтелекту, знань та досвіду, що повинні стати важливим фактором формування та розвитку ефективної діяльності підприємств агропромислового комплексу.

Україна має сприятливі кліматичні умови, значний ресурсний потенціал та усталені традиції сільськогосподарського виробництва. Однак його агропромисловий комплекс характеризується недостатнім рівнем ефективності порівняно з розвиненими країнами, низьким інноваційним потенціалом та інвестиційною привабливістю, орієнтацією на ресурси, зниженням конкурентоспроможності та безпеки сільськогосподарської продукції, нераціональним використанням природних ресурсів.

Внаслідок економічних криз, політичних та військових конфліктів активність інвестиційної діяльності в аграрному секторі, від якого залежить соціально-економічне становище сільської місцевості, значно погіршилась. Це знижує конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках через постійне зростання витрат порівняно з аналогічною продукцією в розвинених країнах. Пожвавлення процесів інвестування в сільськогосподарському секторі є одним з основних завдань для стабілізації економіки України.

Щоб дослідити динаміку розміру вкладень в аграрний комплекс України, порівняємо дані за 2010-2019 роки (рис.1). З 2014 року спостерігалось щорічне зростання

обсягуінвестицій у сільське господарство України аж до 2018 року (з 18795,7 млн. грн. до 66104,1 млн грн.), та зменшення до 59129,5 млн. грн. у 2019 році [4].

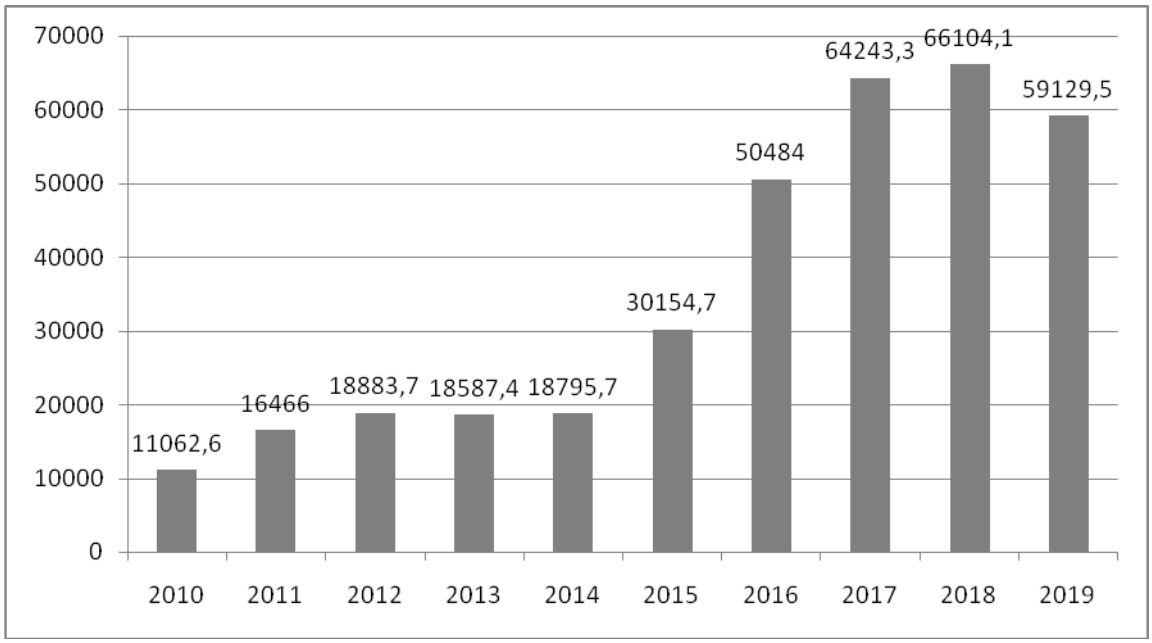

Рисунок 1 - Капітальні інвестиції в сільськогосподарський комплекс України за 2010-2019 роки, млн. грн

Джерело: сформовано на основі даних [4]

На цьому етапі ми маємо важливе завдання - побудувати інноваційно-орієнтовану та конкурентоспроможну економіку, яка зможе забезпечити наших громадян рівнем життя населення на рівні європейських стандартів.

Основною проблемою, яку потрібно вирішити для забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва, є перехід сільськогосподарських підприємств у бік інноваційного розвитку.

Реалізація інноваційного потенціалу підприємств залежатиме від обраної стратегії розвитку та готовності та здатності керівництва впроваджувати інновації, інституційної підтримки та механізмів передачі наукових розробок у виробничі процеси, стабільного макроекономічного середовища та державної політики. У зв'язку з цим важливо визначити пріоритети державної інноваційної політики в аграрному секторі економіки.

Пріоритетними заходами державної інноваційної політики у галузі сільського господарства можуть бути:

- активна фінансова підтримка аграрної науки, особливо пріоритетних напрямів досліджень;
- відшкодування відсотків за позиками за пріоритетними інноваційними проектами;
- вдосконалення законодавчої бази щодо захисту та реалізації прав інтелектуальної власності;
- сприяння створенню небанківських фінансових установ для фінансування інноваційних проектів;
- сприяння розробці науково-технічної продукції, маркетингу інновацій;
- залучення міжнародних грантів та фінансових установ для участі у фінансуванні інноваційних проектів.

З огляду на вищевикладене, слід зазначити, що для успішної реалізації стратегій інноваційного розвитку будь-якої сфери та рівня діяльності необхідно забезпечити належну державну підтримку сільського господарства та мотивацію інвесторів до фінансування та

впровадження інноваційного виробництва. Ця підтримка повинна базуватися на досвіді розвинених країн щодо інноваційного та технологічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Кейнс Дж. М. Общая теорія занятости, процента и денег // Антология экономической классики : составитель И. А. Столяров ; в 2-х томах. – Москва : МП «Эконов», 1993. – Т. 2. – С. 137–435.
2. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. - 2013. -№ 12. -С. 3-13.
3. Туган-Барановський М. Промышленные кризисы. Очерки з социальной истории Англии. К.: Наук. думка, 2004. 368 с.
4. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія. – Київ : Основи, 1995. – 530 с.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Бондар-Підгурська О. В., д.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
bondarpodgurskaa@gmail.com
Косиченко С. Л., магістрант
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
kosychenkosl@ukr.net
Баххо Аднан, магістрант
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
docad1989@gmal.com

ЕФЕКТИВНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВІСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ

В період реалізації інноваційної моделі розвитку економіки як єдиної альтернативи успішного майбутнього України питання підвищення інноваційної привабливість підприємства за рахунок впливу різноманітних чинників набувають все більшої актуальності.

Традиційно під інноваційною привабливістю розуміють спроможність підприємства залучати внутрішні та зовнішні інноваційні проекти, а також мінімізувати ризик щодо досягнення мети учасників проектів, яка зумовлюється рівнем інноваційного потенціалу підприємства. В цьому контексті важливою характеристикою привабливості підприємства є не лише оцінка результатів його господарювання, кількість та якість ресурсів, які йому належать, а й рівень його підприємницької діяльності у ринковому середовищі; взаємозв’язками з партнерами, органами влади, сукупністю поширених на його діяльність податкових пільг тощо. З позицій формалізації інноваційна привабливість – це система показників, які характеризують ефективність використання інноваційного потенціалу підприємства з метою розроблення або реалізації інноваційного проекту або програми.

Нині економічна література містить багато різноманітних методик щодо визначення інноваційної привабливості підприємства, а саме: 1) методика, що ґрунтується на аналізі фінансових коефіцієнтів, 2) методика інтегральної оцінки, 3) об’єктний аналіз, 4) рейтингова оцінка та ін. [1].

Разом із тим єдиний методичний підхід щодо результативного вирішення цього питання відсутній. Саме це й створило підґрунтя для формування нового погляду щодо

оцінки впливу ефективності комунікацій на інноваційну привабливість підприємства в умовах інформаційного суспільства та цифрової економіки.

При чому методика її оцінки буде залежати від конкретно обраної технології. Так, в умовах зростання рівня інформації підвищити ступінь привабливості підприємства є доцільним і цілком можливим за рахунок реалізації ефективного механізму комунікацій на засадах використання нових діджитал-технологій. Мова йде про формування та використання *крауд-технологій* в умовах всебічної інформатизації суспільних процесів і розвитку комунікацій, які розкривають їх з нової точки зору.

Ґрунтуючись на вище викладеному, використання нових можливостей у вигляді застосування крауд-технологій дозволить підвищити ефективність комунікаційного механізму підприємства, що має поширити його потенціал у частині як маркетингової діяльності, так і інноваційної привабливості підприємства. Одним із таких ефективних підходів є застосування крауд-технологій, які мобілізують внутрішній потенціал об'єктів управління підприємства на ефективну реалізацію та виконання поставлених інноваційних цілей. Водночас, варто зауважити, що крауд-технології містять:

краудсорсинґ — це «інновація з розрахунку на споживача», де виробники покладаються на покупців не лише у питанні формулювання потреб, але й у визначенні вдосконалень продукції, які б задовольнили ці потреби. Краудсорсинґ виник з розрахунку на передбачуване бажання споживачів безкоштовно або за невелику ціну поділитися своїми ідеями з підприємством через бажання побачити ці ідеї втіленими у виробництві. В такий спосіб краудсо́рсинг (*crowdsourcing*, *crowd* — «натовп» і *sourcing* — «використання ресурсів», англ.) являє собою передачу конкретних виробничих функцій невизначеному колу осіб (на підставі публічної оферти, без укладання трудового договору), що робить його ефективним інструментом для вирішення завдань підприємництва, а також дозволяє застосовувати крауд-технології в маркетинговій та інноваційній діяльності підприємства.

краудфандинг або тобто «фінансування громадою» (*crowdfunding*, crowd — «громада, гурт, юрба», funding — «фінансування», англ.) являє собою співпрацяю осіб, які поєднують свої гроші чи інші ресурси добровільно завдяки підтримання зусилля інших людей або організацій (як правило через інтернет). В умовах необхідності активізації інноваційної діяльності фінансування стартап-компаній і малого бізнесу поряд з допомогою постраждалим від стихійних лих, підтримкою з боку вболівальників чи фанатів, підтримкою політичних кампаній стає виходом. При цьому для успішної реалізації такого громадського фінансування перед збиранням коштів варто визначити мету та шляхи її досягнення, а обчислення усіх витрат і спосіб фінансування повинні бути у вільному доступі;

краудрекрутінг – являє собою спосіб відбору найбільш креативних працівників, компетентність яких необхідна інноваційному підприємству, що визначається завдяки методам спостереження та оцінювання діяльності учасників процесу в кожній конкретній ситуації;

краудворкінг є наступним методом залучення зовнішнього персоналу для роботи в інноваційному підприємстві в ході застосування крауд-технологій, що передбачає співпрацю людей з усіх куточків світу для виконання завдань не виходячи з власного дому (crowd – натовп і working – робота);

краудмаркетинг являє собою процес управління на основі закономірностей функціонування натовпу, що спрямоване на отримання оптимального рішення від взаємодії учасників натовпу з метою досягнення маркетингових цілей інноваційного підприємства. Стратегія краудмаркетингу передбачає комунікаційну модель управління споживачем в мережі та методи збуту в мережі Інтернет, основним результатом чого має стати отримання клієнта-партнера, що у взаємодії з іншими споживачами підсилює управлінський вплив підприємства та його інноваційну привабливість.

краудворкінг (crowdworking) – робота з використанням онлайн-платформ, які забезпечують зв'язок між усіма стейкхолдерами через інтернет і дозволяє потенційним замовникам і виконавцям швидко знаходити один одного в глобальному просторі;

Використовуючи вищевикладені крауд-технології можна узагальнити інформацію, досвід, думки, прогнози, уподобання й оцінки, що виникають в процесі обговорень та на цій основі будувати нові ідеї та приймати маркетингові рішення щодо розвитку інноваційного підприємства та підвищення рівня його привабливості [2, 3].

Отже, адресне, правильне та грамотне застосування крауд-технологій сприятиме підвищенню ефективності комунікацій підприємства, збільшення швидкості та рівня якості маркетингової діяльності, зміцненню його інноваційної привабливості. А це, в свою чергу сприятиме активізації інноваційної активності в країні [4] та реалізації стратегії сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки [5].

Список використаної літератури

1. Рачинська Г.В., Лісовські Л.С. Визначення та оцінювання інноваційної привабливості підприємств. URL: http://vlp.com.ua/files/42_3.pdf

2. Бондар-Підгурська О.В., Гаврилюк А.О., Дудка Р.Р. Ефективні комунікації на підприємстві як запорука його успішної маркетингової діяльності в умовах діджиталізації економіки. *Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку* : матеріали Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. (м. Київ, 14 квітня 2020 року). Під. ред. П.В. Захарченко. Київ : КНУБА, 2020. С. 162-165.

3. Полторак К.А., Зозульов О.В. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11872/1/66.pdf.

4. Бондар-Підгурська О. В. Інноваційна активність промисловості в умовах глобальної кризи. *Технологический аудит и резервы производства*. 2013. № 2/2 (10). С. 18–22.

5. Bondar-Pidhurska O. V., Solovyov V. P. The strategy of sustainable innovative society-oriented development of Ukrainian economy (by the example of mineral resource industry). *Scientific bulletin of National Mining University*. 2017. № 4 (160). P. 122–132.

Бухман В.В., студент
Науковий керівник: ***Грубінка І.І.***
ВП НУБіП України «Мукачівський аграрний коледж»
wladi8822@gmail.com

ДЖЕРЕЛА НАДХОДЖЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки відіграють іноземні інвестиції.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати ряд вигод, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Водночас, використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон[1].

Сьогодні в Україні (як і в більшості пострадянських країн) спроможність акумулювання внутрішніх інвестиційних ресурсів є значно нижчою, ніж у країнах Західної Європи чи США.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, протягом 2015 р. в економіку України надійшло 3,76 млрд дол. прямих іноземних інвестицій. Третину з цих

коштів вклали у виробничі підприємства, трохи менше третини – в установи фінансової та страхової сфери.

За даними Держстату, за січень-березень 2016 р. Україна освоїла майже 51,2 млрд грн міжнародних інвестицій. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0 % загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр (11,7 млрд дол.), Нідерланди (5,6 млрд дол.), Німеччина (5,4 млрд дол.), Росія (3,3 млрд дол.), Австрія (2,4 млрд дол.), Велика Британія (1,85 млрд дол.), Віргінські острови (1,7 млрд дол.), Франція (1,5 млрд дол.), Швейцарія (1,3 млрд дол.), Італія (972 млн дол.)[2].

Національне законодавство в сфері регулюванні іноземних інвестицій декларує захист та сприяння іноземним інвестиціям, встановивши державні гарантії захисту іноземних інвестицій, звільнення іноземних інвесторів від сплати ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України.

На сьогодні в Україні інвестиційна діяльність регулюється такими нормативно-правовими актами: Законами «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій на Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інститути спільного інвестування», Постановами Кабінету Міністрів «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» та інші[3].

Потенційні іноземні інвестори перед тим, як вкладати кошти, детально та всебічно аналізують ступінь привабливості країни, того чи іншого регіону, підприємства, організації з метою зменшення ризиків. Для них основними ознаками привабливості інвестування можуть бути такі:

- характеристика та доступність місцевого ринку;
- сприятливе законодавче середовище та ступінь захисту іноземних інвесторів в країні;
- потенційний ринок праці (наявність кваліфікованої робочої сили та її вартість);
- законодавче регулювання можливостей вивозу інвестованого капіталу та прибутку;
- забезпечення захисту інтелектуальної власності;
- політична стабільність;
- сприятливий інвестиційний клімат;
- зовнішньоекономічна політика (квоти, митні бар’єри тощо)[4].

Варто віднести такі напрями діяльності, які можна назвати пріоритетними у сфері іноземного інвестування: - удосконалення законодавства, яке забезпечить регулювання інвестиційної діяльності відповідально до європейських норм; - розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної структури; - реалізація інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»; - удосконалення зовнішньоекономічної діяльності; - створення державних гарантій захисту інвестицій; - забезпечення політичної та економічної стабільності; - стабільність та ефективність роботи банківської системи; - постійний моніторинг та інформування потенційних інвесторів щодо змін в інвестиційному середовищі тощо[5].

Список використаної літератури

1. Офіційнийвеб-портал Верховної Ради України[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

2. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

3. Офіційний веб-портал Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://mfa.gov.ua/ua

4. Парламентська експертна група з євроінтеграції[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:http://peg.org.ua5.

5. Державна служба статистики України[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:www.ukrstat.gov.ua

Вишневська О. С., студентка
Науковий керівник: ***Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент кафедри фінансів***
Національна металургійна академія України
a.vishnya96@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стійкість означає спроможність окремої системи виконати свої функції з врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Фінансова стійкість являє собою багатогранне й комплексне поняття, яке характеризується достатньою фінансовою забезпеченістю поточної господарської діяльності й перспективного розвитку підприємства на основі зростання прибутків і власного капіталу при збереженні нормального рівня платоспроможності й кредитоспроможності [1].

Фінансова стійкість підприємства – це динамічна інтегральна характеристика його спроможності до мобілізації фінансових ресурсів при мінімальному ризику для здійснення господарської діяльності, під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Найважливішою ознакою фінансової стійкості підприємства є його здатність функціонувати й розвиватися в умовах внутрішнього та зовнішнього середовища, які істотно змінюються.

Предметом аналізу фінансової стійкості є стан та рух фінансових ресурсів підприємства, ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

До основних завдань, які комплексно розв'язуються у процесі оцінки фінансової стійкості підприємства, відносяться:

а) встановлення ступеня забезпеченості підприємства оборотними активами, ефективності формування виробничих запасів, визначення оптимального рівня заборгованості, оцінка економічних і фінансових результатів;

б) виявлення шляхів і можливостей подальшого покращення результатів фінансової діяльності, на основі співставлень фактичних та нормативних значень показників фінансової стійкості підприємства, також виявлення причин відхилень і розробка рекомендацій спрямованих на досягнення належного рівня фінансової стійкості.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється з використанням горизонтального, вертикального, порівняльного, факторного методів дослідження економічних процесів та методу фінансових коефіцієнтів.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансової стійкості є фінансова звітність підприємства, яка являє собою сукупність форм звітності, складених на основі даних фінансового обліку з метою представлення користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства для прийняття ними управлінських рішень.

Базові чинники, або чинники I рівня — це узагальнюючі чинники, які є результатом впливу чинників II та III рівня і виступають генератором взаємодії більш дрібних чинників. До базових чинників відносять:

– стадія життєвого циклу підприємства;

– фаза економічного розвитку системи.

Залежно від фази економічного розвитку системи будуть різними темпи виробництва, реалізації продукції, їх співвідношення, а також рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходи підприємства та населення [2].

Стадія життєвого циклу підприємства є основоположним чинником при визначенні загальноекономічної мети діяльності підприємства, для досягнення якої будуть спрямовані

всі інші його стратегії (стратегія управління власним та позиковим капіталом, стратегія управління обсягами діяльності, фінансова стратегія).

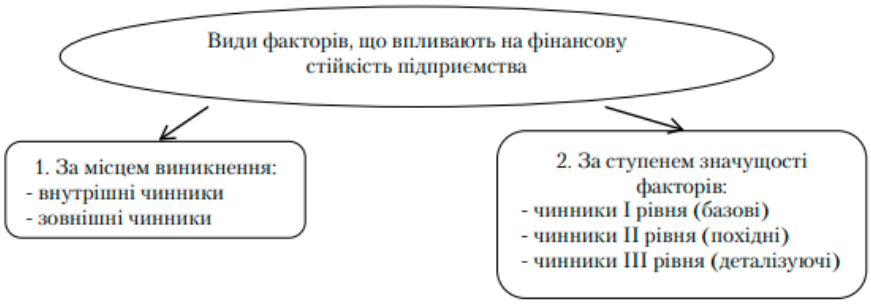

Рисунок – Види факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства

Похідні чинники (II рівня) є результатом дії основоположних (базових) чинників. До їх складу належать:

– демографічна ситуація;
– соціальна та податкова політика держави;
– середній рівень доходів населення;
– загальний рівень стабільності;
– грошово-кредитна політика;
– стратегія управління активами та капіталом;
– стратегія управління грошовими потоками.

Деталізуючими чинниками (III рівня) виступають: рівень інфляції, рівень конкуренції, стратегія управління ризиком, склад та структура активів. За допомогою їх з'ясовують і деталізують механізм впливу на фінансовий стан підприємства чинників II рівня.

Слід зазначити, що всі вищеперераховані фактори тісно взаємопов'язані, але їхній вплив на фінансову стійкість підприємства — різний, тобто одні можуть впливати негативно, а інші — позитивно.

Фінансова стійкість підприємства — це такий стан фінансових ресурсів, при якому досягається фінансова незалежність підприємства від запозичених коштів, забезпечується його платоспроможність та стабільна продуктивність. При цьому, з нашої точки зору, повинні враховуватися, як зовнішні, так і внутрішні фактори впливу, проводитись постійний моніторинг за показниками фінансової стійкості, та оцінюватися вірогідність банкрутства за різними методиками. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне та гнучке управління внутрішніми та зовнішніми факторами його діяльності, тобто головна роль в системі антикризового управління повинна належати широкому застосуванню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації.

Існує вісім методичних підходів, кожен з яких має індивідуальний алгоритм здійснення та особисті відмінні ознаки. Підходи: агрегатний, коефіцієнтний, маржинальний, бальний, балансовий, інтегральний, факторний, матричний.

Найвідомішими та часто використовуваними є коефіцієнтний та агрегатний підходи, але для достовірної та інформативнішої оцінки фінансової стійкості, потрібно також використовувати бальний та інтегральний підходи. Ці підходи тісно пов'язані та доповнюють один одного, що підтверджує необхідність їх спільного використання або створення на їхній основі нового удосконаленого підходу, який би уможливив досягти та підтримати стійкий фінансовий стан, ліквідність та платоспроможність, своєчасно виявити слабкі місця та приймати правильні рішення щодо забезпечення фінансового розвитку підприємства [3].

Фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна продуктивність і забезпечується процес розширеного відтворення. Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше зумовлює неплатоспроможність, надмірна – створення

надлишкових запасів і резервів, що збільшує витрати на їхнє утримання, стримує темп розвитку підприємства. Тому правильність підходів до кількісної оцінки фінансової стійкості підприємства вкрай важлива для нього, бо надає змогу виявити причини фінансової дестабілізації (якщо такі існують), розробити й реалізувати конкретні заходи щодо усунення першопричин [4].

Список використаної літератури

1. Русіна Ю.О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають / Ю.О. Русіна, Ю.В. Полозук // Международный научный журнал. — 2015. — № 2. — С. 91–94.

2. Ткаченко І. П. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення / І. П. Ткаченко, І. А. Чувачалова, О. А. Чувачалов // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. – С. 24–28.

3. Левицький В. В. Оптимальні підходи аналізу фінансової стійкості підприємства / В. В. Левицький // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 12. – С. 61–65.

4. Нагайчук В. В. Політика формування цілей і завдань фінансової стратегії підприємств / В. В. Нагайчук., О. В. Сусіденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalnational.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/2004-nagajchuk-v-v-susidenko-o-v-politikaformuvannya-tsilej-i-zavdan-finansovoji-strategiji-pidpriemstv.

Герич А.І., студент
Науковий керівник: ***Грубінка І.І.***
ВП НУБіП»Мукачівський аграрний коледж»
andrijgeric14@gmail.com

ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн або в міжнародних розрахункових одиницях.

Установлення валютного курсу необхідне для обміну валютами під час здійснення торгівлі товарами, послугами у процесі руху капіталів та кредитів, для порівняння цін світових та національних ринків, а також показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах.

Валютний курс виконує такі функції:

- інтернаціоналізація грошових відносин різних країн, що створює цілісну світову систему грошей;
- порівняння цінових структур і результатів виробництва окремих країн;
- перерозподілу національного продукту між країнами в процесі здійснення ними зовнішньо економічних зв’язків.

Валютний курс буває:

- офіційний – визначається органом на який покладено функції регулювання грошової системи (в Україні це НБУ);
- ринковий – формується під впливом попиту і пропозиції.

В загальному виділяють такі види валютного курсу:

- фіксований;
- регульований;
- вільний;

Основою визначення валютних курсів став паритет (співвідношення) купівельних спроможностей національних валют різних країн. Співвідношення купівельної сили валют

визначається стосовно певного набору товарів та послуг двох країн, так званого споживчого кошика, що оцінюється в національних валютах двох країн. Порівняння рівня цін споживчого кошика і співвідношення витрат виробництва однієї країни відносно іншої і дозволяє зробити кількісне визначення валютного курсу однієї національної валюти відносно іншої.

Валютний курс, як ціна однієї валюти, що виражається в грошових одиницях інших країн, відхиляється від вартісної основи паритету купівельної спроможності валют під впливом співвідношення попиту і пропозиції.

Фактори, що впливають на формування валютного курсу:

- темпи зростання продуктивності праці країни, місце і роль у світовій торгівлі;
- співвідношення темпів інфляції в різних країнах (чим вищі темпи зростання інфляції, тим нижчим буде валютний курс валюти даної країни);
- різниця відсоткових ставок у різних країнах (підвищення відсоткової ставки стимулює приплив іноземних капіталів, що за інших рівних обставин підвищує валютний курс; зниження відсоткових ставок заохочує відплив капіталу, зокрема й національного, за кордон і спричиняє відповідне зниження валютного курсу);
- міра використання її в зовнішньоекономічних відносинах, ступінь використання її в міжнародних розрахунках;
- міра довіри до валюти на національному та світовому ринках (довіра до валюти залежить від стану економіки країни, визначається також стабільністю політичної обстановки).

Основу пропозиції на валютному ринку забезпечують:

- експорт;
- інвестиції;
- заробітчани;
- кредит;

Основу попиту на валютному ринку забезпечують:

- імпорт;
- населення;
- позики;

Україна витрачає на імпорт товарів більше, ніж отримує від експорту. У січні-вересні 2020 року експорт товарів та послуг становив 44,84 млрд. доларів, імпорт-48,91 млрд., це становить від’ємне сальдо. А від’ємне сальдо торговельного балансу означає для країни, що вона більше витрачає валюти для закупівлі імпортних товарів, ніж отримує від експорту за кордон своїх товарів.

Список використаної літератури

1. Бей О. В обійми вільного ринку// Політика і час. – 1996 - №2.
2. Луцишин З. О. Міжнародні валютно – фінансові відносини. - Тернопіль: Збруч, 1997.
3. Барановский А. Внешний долг государства: закономерности и особенности // Финансовая Украина. – 1996-№20.

Гіржева О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net

ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність підприємства являється базовою основою ефективного та динамічного розвитку будь-якого підприємства. Як правило, тільки завдяки інноваційній діяльності підприємства значно збільшують кількість виробленої продукції, поліпшують її якість, суттєво підвищують продуктивність праці та рентабельності виробництва, тим самим забезпечують стійку конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Інноваційні рішення є надзвичайно важливими для існування і динамічного розвитку підприємств. Вони мають бути зорієнтовані на потреби споживачів, аналізуючи які, можна визначити тенденції змін попиту і перспективи продукту, які випускає підприємство, напрями його модифікації та можливості подальшого розвитку з врахуванням техніко-технологічного потенціалу підприємства [1].

При розробці інноваційної стратегії підприємства обов'язково необхідно спиратися на вже здобутий досвід і теоретичні розробки в даній області. Впровадження будь-якої стратегії вимагає суттєвих змін на підприємстві, а запровадження змін стикається з численними проблемами і перешкодами. Мистецтво успішних стратегів полягає не тільки у формулюванні гарної стратегії, але і в успішному управлінні процесом стратегічних змін і розвитком підприємства.

До основних етапів розробки і реалізації інноваційної стратегії підприємства можна віднести наступні моменти.

На першому етапі необхідно проаналізувати інноваційну ситуацію, що вже існує на підприємстві. Аналіз необхідно проводити в такій послідовності:

- постановка цілей і завдань;
- аналіз ринкового становища підприємства;
- аналіз інноваційного потенціалу кожного виду продукції, що випускається на підприємстві;
- аналіз інноваційної стратегії та тактики, що застосовуються на підприємстві;
- аналіз факторів зовнішнього середовища;
- аналіз діяльності конкурентів.

На другому етапі пропонується провести виявлення існуючих ризиків і своїх можливостей. Цей етап допомагає підприємству передбачити зміни у внутрішньому середовищі підприємства, які можуть статися в процесі реалізації стратегії інноваційного розвитку.

На третьому етапі необхідно сформулювати основні завдання інноваційного розвитку. На наш погляд на даному етапі кожен структурний підрозділ підприємства повинен виробити свої цілі, які потім будуть скомпоновані в каталозі загальних цілей підприємства. Каталог цілей повинен включати:

- стратегічні цілі підприємства в області інноваційного розвитку - це довгостроковий фінансовий або технологічний розвиток, наприклад, завоювати 11% ринку в наступні 3-4 роки.
- тактичні цілі в області інноваційного розвитку - це досягнення конкретних цільових показників підрозділів, наприклад, зменшити в поточному році відсоток простоїв та прогулів на 15% або відсоток виробничих травм на 10%.

Розробка інноваційної стратегії проводиться на четвертому етапі.

Інноваційна стратегія - це логічна побудова, що лежить в основі рішення задач, які стоять перед підприємством в сфері його інноваційної діяльності [2].

Для кожної окремої інновації підприємство повинно розробляти індивідуальну стратегію і тактику.

На наш погляд, видається менш витратним і більш доцільним виділити в інноваційній стратегії підприємства наступні складові: постачальну (забезпечення сировиною та матеріалами), технологічну, організаційну, маркетингову і соціальну інноваційні стратегії. При цьому необхідно чітко розуміти, що впровадження нового виду продукції неможливо без попереднього маркетингового дослідження і впровадження нової технології (процесних змін).

Істотні зміни в технології і логістиці, в свою чергу, неможливі без організаційних змін. Успіх будь-якої інновації, перш за все, залежить від потенціалу людей, що займаються її впровадженням, тому не можна забувати і про соціальну складову будь-інноваційної стратегії.

На п'ятому етапі відбувається розробка програм інноваційної діяльності підприємства, в яких конкретизуються загальні положення і розробляються тактичні заходи. Програма дає відповіді на наступні питання: що необхідно зробити, в які терміни це необхідно зробити, хто буде займатися реалізацією кожного пункту програми, які будуть витрат.

На шостому етапі проводиться обов’язковий контроль інноваційної діяльності, що включає:- контроль за реалізацією річного плану по інновації; - контроль інноваційної діяльності; - стратегічний контроль.

Щорічний контроль реалізації річного плану по інновації ставить собі за мету оцінку досягнення конкретних показників діяльності, ступеня їх виконання, причин і наслідків відхилень.

Результатом даного контролю повинна стати система заходів, спрямованих на усунення виявлених негативних результатів. Стратегічний контроль необхідний для коригування інноваційної стратегії з урахуванням зовнішніх і внутрішніх змін і розробки рекомендацій для її удосконалення.

Отже, в сучасних умовах розвитку ринкових відносин та формування конкурентного середовища власне якісна розробка і успішна реалізація інноваційної стратегії підприємства стають тим домінуючим ресурсом, який здатний забезпечити інвестиційну привабливість, фінансову стабільність, високоефективну діяльність та конкурентоспроможність підприємств не лише на вітчизняному ринку, але й на міжнародному.

Список використаної літератури

1. Безус А.М. Фактор впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства. /А.М. Безус, П.І. Безус// Науковий вісник. Серія «Економіка». - 2014 - Вип. 1– С.61-69.

2. Шульгіна, Л.М., Юхименко В.В. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій [Текст] : монографія / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ».– К.: Univest PrePress, 2015. – 212 с.

3. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління: монографія. Львів.: Ліга-Прес, 2012. 240-256с.

Гуменюк І. М., викладач кафедри соціальної роботи та психології
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу,
м. Кам'янець-Подільський, Україна
gumenyuk.inna2017@gmail.com
Палилюлько О.М., к. і. н., викладач кафедри соціальної роботи та психології
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу,
м. Кам'янець-Подільський, Україна

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Україна першою серед держав СНД законодавчо закріпила курс на науково-технічне оновлення економіки. Була створена солідна нормативно-правова база, яка передбачала орієнтацію на інноваційний розвиток економіки та втілення в життя такого курсу. На даний час в Україні існує близько 200 документів, щодо здійснення інноваційної діяльності. Однак багато з них суперечать один одному, є неефективними, не мають практичного застосування та створюють перепони щодо здійснення підприємствами інноваційної діяльності.

Питанням інноваційної діяльності та її нормативно правового регулювання, відповідно до інноваційної стратегії розвитку економіки присвячено багато праць науковців, вчених, фахівців-практиків. Окремо можна виділити праці Саблука П.Т., Гусєва В.О., Жука В.М., Володіна С.А., Кантаєвої О.В., Дениса В.П., Міщенко І.М.

Проте багато питань щодо нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності залишаються дискусійними.

Перехід до ринкової економіки не можливий без ведення інноваційної діяльності. Саме інноваційна діяльність є показником розвитку економіки країни. Останніми роками ми можемо помітити спад інноваційної діяльності в Україні, підприємства не впроваджують інновації, в них відсутні нові способи виробництва, не налагоджене безвідходне виробництво, вони не створюють нову, якіснішу і конкурентоспроможнішу продукцію. Причин цього можна назвати велику кількість, але однією з головних причин, яка стримує інноваційну діяльність – це недосконала нормативно-правова база, яка регулює даний вид діяльності.

Вихідні правові передумови державної інноваційної політики закладено в Конституції України. Стаття 54 гарантує громадянам свободу наукової і технічної, а також інших видів творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав. У цій самій статті визначено, що держава сприяє розвиткові науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством.

Крім згаданих законодавчих актів, слід окремо відмітити прийняту Верховною Радою України 13 липня 1999 року Концепцію науково-технічного та інноваційного розвитку України. Концепція містить основні цілі, пріоритетні напрями та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного формування науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення. Вона визначає засади взаємовідносин між державою та суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності, які ґрунтуються на необхідності пріоритетної державної підтримки науки, технологій та інновацій як джерела економічного зростання, освіти та сфери реалізації інтелектуального потенціалу громадян. Дія Концепції розрахована на період стабілізації економіки та досягнення постійного її розвитку.

Відповідно до сучасного міжнародного стандарту, закріпленого у документах Європейської комісії, інновація розглядається як кінцевий результат творчої діяльності, який отримав втілення у вигляді новітньої або вдосконаленої продукції, що реалізується на ринку, або нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності.

Вищенаведене визначення інновації певною мірою знайшло своє відтворення у статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність», де інновації надається універсальне визначення: інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність розглядається як одна із форм інвестиційної та трактується як діяльність, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища [2].

На сьогодні, досягнення економічного розвитку шляхом широкомасштабного введення у господарський обіг таких продуктів інтелектуальної праці, як знання, технології, науково-технічні розробки, тощо для їх комерціалізації та досягнень соціально економічного розвитку економіки Євросоюзу. Україна першою серед держав СНД законодавчо закріпила курс на науково-технологічне оновлення економіки. У прийнятому в 1991 р. Законі України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної політики» було констатовано, що саме науково технічний прогрес є головним фактором розвитку суспільства і проголошено, що «держава надає пріоритетну підтримку розвитку науки як визначального джерела економічного зростання». У дещо іншій редакції ця теза підтверджена і в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність», який був прийнятий у 1998 р. замість названого вище: «Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання» [7].

Реалізація такого спрямування політики держави, вибір інноваційної моделі розвитку економіки конкретизувались Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. №916, якою була затверджена Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України, та рядом законів України: «Про спеціальну економічну зону «Яворів»« (від 15.01.1999 р. № 402); «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (16 липня 1999 р. № 991); «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (11 липня 2001 р. № 2623); «Про інноваційну діяльність» (4 липня 2002 р. № 40), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (16 січня 2003 р. № 433); «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих технологій» (9 квітня 2004 р. № 1676); «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (14 вересня 2006 р. № 143); «Про науковий парк «Київська політехніка»« (22 грудня 2006 р. № 523).

Цими документами та численними підзаконними актами в Україні була створена досить солідна нормативно правова база, якою не тільки передбачалась загальна орієнтація та інноваційний розвиток економіки, а й окреслювались основні механізми втілення в життя такого курсу державою. Проте реальне включення в дію більшості цих механізмів в Україні не відбувалося.

При цьому Верховна Рада України, на жаль, не виявила достатньої послідовності: затвердивши законодавчо норми прямої дії, вона легко погоджувалась з пропозиціями виконавчої влади про призупинення дії відповідних статей законів, спочатку тимчасового, а потім і вилучення їх повністю. Таким способом більш ніж наполовину було вихолощено Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» - реально діють у ньому лише статті про пенсійне забезпечення науковців.

Механізм формування інноваційних програм нашим законодавством взагалі не передбачено.

Так, Статтею 17 Закону України «Про інноваційну діяльність» передбачається, що суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана різного роду фінансова підтримка. А в Статті 13 (Державна реєстрація інноваційних проектів) зазначено: що державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки [1]. На цій підставі можуть виникнути суперечки щодо надання фінансування. Отже, для покращення рівня інноваційної активності в Україні необхідно дати інноваторам, підприємствам хорошу, стабільну, беззаперечну опору у вигляді законодавчої бази. Розбіжності в нормативних актах і законах змушують підприємства гальмувати свою діяльність.

Також певними законами визначається вплив держави на інноваційну діяльність, в свою чергу в інших законах сфера державного регулювання інноваційної діяльності вужча. Варто також зазначити, що залишається не доопрацьованим законодавство щодо визначення пріоритетних напрямків, у яких здійснюється інноваційна діяльність. В розвинених країнах їх є декілька, натомість в Україні їх визначено в межах 41 напрямку, що в свою чергу ускладнює розвиток зазначених пріоритетів.

Основною причиною такого становища є не аморфність і суперечливість законодавчої бази в галузі інноваційної діяльності (зокрема відсутність чітко визначених критеріїв відокремлення інноваційних проектів від «не інноваційних»). Це дозволяє будь-який правильно оформлений бізнес-проект визнати інноваційним із усіма відповідними наслідками у вигляді пільг, базуючись на особистій думці осіб, котрі ухвалюють рішення.

Отже, для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення. Норми про інноваційну діяльність, що містяться в багатьох актах різних галузей законодавства України і за якими інновації є складовими інвестиційного процесу, утворюють в Україні законодавчу базу для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів ще недостатня.

Чинна законодавча база науково-технологічного та інноваційного розвитку, незважаючи на значні зусилля, витрачені на її розробку, не відповідає сучасним вимогам і практично не впливає на темпи такого розвитку, правове регулювання інноваційної діяльності в Україні носить громіздкий, суперечливий і взаємодоповнюючий характер у різних нормативно-правових актах, тому вимагає уніфікації та гармонізації з нормами європейського законодавства. У ній залишається низка невирішених питань: стимулювання інноваційної діяльності та витрат на наукові дослідження і розробки, формування інноваційних венчурних фондів, реалізації політики інноваційних пріоритетів держави, використання для цього можливостей і переваг програмно цільового підходу. Втілення в життя Стратегії інноваційного розвитку України вимагає істотного вдосконалення законодавчої бази та розробки нового системного нормативно-правового й організаційно методичного забезпечення. Україна на сьогодні чи не єдина країна Європи, в якій ніяк не стимулюються інвестиції у наукові дослідження і розробки, практично відсутній вплив держави на інноваційні процеси в економіці, в силу чого внаслідок недостатньої підтримки держави продовжується деградація наукового потенціалу.

Список використаної літератури

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15.

2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12.

3. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14.

4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15.

5. Шуміло І.А. Проблеми нормативно-правового забезпечення регіональної інноваційної політики / І.А. Шуміло // Форум права. 2008. № 3. С. 544-550 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-3/08siarip.pdf.

6. Інструкція, щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства», затверджена наказом Державного комітету статистики України від 01.10.2008 р. № 361[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1047-08.

7. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості / І.Б. Висоцька // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. Львів: НЛТУ України. 2008. Вип. 18.10. 316 с. С. 279-286.

Гуменюк І. М. викладач кафедри соціальної роботи та психології
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу,
м. Кам'янець-Подільський, Україна
gumenyuk.inna2017@gmail.com

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

При формуванні моделі національної інноваційної системи, одну із ключових ролей відіграє інноваційна інфраструктура, яка забезпечує горизонтальні і вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності. Зокрема, основними елементами інфраструктури є: інноваційні і технологічні центри, бізнес-інкубатори, технопарки, наукові парки і технополіси, інноваційні та венчурні фонди, центри трансферу технологій, інформаційні платформи та інші. Досвід розвинених країн свідчить, що такі інноваційні структури створюють сприятливі умови для ефективної діяльності та розвитку малих інноваційних підприємств, які реалізують оригінальні науково-технічні ідеї. Освоєння інновацій завжди пов'язане з підвищеним рівнем ризику. Більшість виробників, підприємців та інвесторів досить скептично відносяться до наукових ідей чи інноваційних пропозицій, які ще не випробувані на практиці.

Тому виникає необхідність доведення наукових ідей, пропозицій, новітніх технічних розробок до виду інноваційного проекту, переконливого у своїй рентабельності та зрозумілого для інвесторів і підприємців [1, с. 134]. Таку роботу успішно виконує інноваційна інфраструктура. Проблема забезпечення підтримки інноваційних підприємств шляхом побудови (створення) інноваційної інфраструктури стала об'єктом уваги законодавців і практиків з кінця 1990-х років, коли Україна задекларувала необхідність переходу економіки на інноваційний шлях розвитку. Інноваційна інфраструктура формує потребу в інноваціях та забезпечує відповідний рівень пропозиції вказаних інновацій. Відомо, що методи активізації попиту населення прямо з регуляцією інноваційного процесу не пов'язані. В роботі [2] для регуляції інноваційного процесу пропонується:

1) проаналізувати структуру потреб населення України, виявити в ній питому вагу наукомістких товарів, а потім порівняти з аналогічними показниками країни, обраної як еталон інноваційного розвитку;

2) для оцінки попиту виробників наукомістких товарів виконати аналіз їх складу за критеріями національної приналежності для виявлення частини національних виробників в різних секторах споживчого ринку наукомісткої продукції. Ця частина характеризує їх

маркетинговий успіх, для вивчення його природи оцінюється використання вітчизняних і зарубіжних розробок;

3) не існує проблеми задоволення попиту виконавців прикладних досліджень – доступ до знань відкритий (крім захищених патентами).

Одним із головних напрямків розвитку і стимулювання науково-інноваційної діяльності є створення інноваційної інфраструктури, яка б забезпечила просування інноваційного продукту на ринок. Функціонування ринку зазвичай підтримується ринковою інфраструктурою. Наявність інноваційної інфраструктури визначає ефективність науково-інноваційної діяльності і здатність реалізовувати інноваційну продукцію на ринку інновацій. Під інноваційною інфраструктурою ми розуміємо підсистему РІС, яка об'єднує організаційно-економічні форми та інституції, встановлює взаємозв'язки з її складовими, забезпечує інтеграцію наукового і виробничого секторів регіонів, сприяє створенню, функціонуванню, розвитку і підтримці інноваційного бізнесу на різних стадіях інноваційного процесу, забезпечує виробничо-технологічні, фінансові, інформаційно-маркетингові, кадрові послуги, підвищує ефективність інноваційного процесу та зменшує ризик і тривалість виходу на ринок наукомісткої продукції. Аналіз інноваційної інфраструктури показує, що в умовах незбалансованого розвитку ринкової інфраструктури і відсутності відповідної нормативно-правової бази, основні учасники інноваційного процесу, наукові і промислові підприємства та організації, змушені брати на себе виконання функцій інноваційної інфраструктури, пов'язаних з позиціонуванням і просуванням інноваційного продукту на ринок, дослідженням попиту на інноваційний продукт, фінансуванням з власних джерел та ін. Такий підхід, як правило, не є економічно виправданим. Інфраструктурне забезпечення інноваційних процесів – це синхронна взаємодія складових інфраструктури, це інтеграційний вектор реалізації інноваційних процесів на регіональному рівні.

і розвиток інноваційної інфраструктури на рівні регіону вимагає створення інтегруючої структури у вигляді координуючого органу. Метою регіональної політики інфраструктурного забезпечення інноваційного процесу є формування і розвиток системи інноваційної інфраструктури на території регіону, що забезпечить його стійкий збалансований економічний розвиток за рахунок створення умов для зростання інноваційного потенціалу і конкурентоспроможності регіону, виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки. Механізм державної підтримки інноваційної інфраструктури:

1) розвиток системи підготовки і перекваліфікації кадрів у сфері інноваційного бізнесу;

2) підтримка винахідників, комерціалізація науково-технологічних розробок;

3) сприяння розширенню попиту на інновації;

4) створення сприятливих умов для інноваційного бізнесу;

5) координація дій центральних і регіональних органів;

6) зниження підприємницьких інноваційних ризиків.

Вказана система напрямків має сприяти зростанню інноваційної готовності (сприйнятливості) підприємств до розробки і реалізації програм інноваційних перетворень та освоєння інновацій. В Україні ще не сформована інноваційна інфраструктура, а лише діють окремі її елементи. Технопарки України є на сьогодні практично єдиними ефективно діючими механізмами, які забезпечують зв'язок науки з виробництвом і надають комплекс інфраструктурних послуг за рахунок спеціального режиму виконання інноваційних проектів, проте їх кількість не відповідає умовам інноваційної стратегії розвитку економіки. Інноваційна інфраструктура у регіонах України існує в якості окремих розрізнених елементів. На нашу думку, самим потужним чинником формування і розвитку інноваційної інфраструктури є затребуваність її підприємцями, малим, середнім і крупним інноваційним бізнесом. Найкращим варіантом розвитку інноваційної інфраструктури є налагодження тісного контакту між державою, безпосередньо зацікавленою в зростанні інновацій та науковими установами і бізнесом, здатним здійснити фінансування наукових розробок. У

регіонах України не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, але і склалася їх структурна та функціональна неповнота. Практично відсутньою є в інноваційному середовищі діяльність венчурних фондів та центрів трансферу технологій. Не знаходить належної підтримки діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технологічні розробки, за роки незалежності кількість працюючих в науковій сфері України знизилася втричі. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури та низька її якість зумовлюють високі трансакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності. Слід відмітити, що об'єкти інноваційної інфраструктури у регіонах України не використовуються за своїм прямим призначенням, не забезпечують підтримку конкретних бізнес-моделей, не задовольняють потреби інноваційних підприємств на ранніх стадіях розвитку, не забезпечують трансферу технологій, не створюють зв'язків між гравцями на ринку інновацій. Створення даних об'єктів може бути пояснене скоріше всього не об'єктивною потребою ринку, а нав'язуванням зверху. Так, створення об'єктів інноваційної інфраструктури при вузах в більшості випадків відмічене в документах, а реального функціонування вони не виконують. Таким чином, основною проблемою інноваційної інфраструктури в Україні є необхідність переходу від номінального існування об'єктів інфраструктури до їх реального використання. Нерідко причиною вказаної проблеми є відсутність стимулів у таких об'єктів до ефективної роботи, оскільки обсяг наданого бюджетного фінансування не завжди корелює з показниками роботи у вигляді кількості реалізованих проектів. У звіті «Модель розвитку економіки за рахунок інновацій» [3] викладені аргументи на користь інвестування в інноваційну інфраструктуру, яка підтримує дослідників і інноваційні компанії

В даному дослідженні використовується термін «брокер інновацій» – організація, яка виступає в ролі посередника в любому аспекті інноваційного процесу, налагоджує зв'язки, регулює попит, знаходить можливості задоволення потреб учасників інноваційного процесу. Такі організації доцільно створювати в Україні. Аналіз законодавства з питань регулювання діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури свідчить про його недосконалість, фрагментарність, що стримує успішне становлення і розвиток вітчизняної інноваційної інфраструктури. Крім того, не сформований механізм стимулювання створення інноваційної інфраструктури. Значною мірою ефективність державної політики з формування та розвитку інноваційної інфраструктури знижується внаслідок її безсистемності, неналежної обґрунтованості, відсутності чіткого розмежування завдань між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, координованості їх діяльності, міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків. З метою підтримки інноваційної діяльності в Україні, зокрема формування дієвої й ефективної інноваційної інфраструктури, була розроблена та схвалена Концепція Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки», якою окреслено коло проблем та запропоновано ряд заходів щодо створення інноваційної інфраструктури. На створення інноваційної інфраструктури з метою сприяння інноваційному розвитку економіки країни була спрямована «Концепція розвитку національної інноваційної системи» та Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки [4]. У листопаді 2015 року розроблено проект Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017–2021 роки, що має на меті створення умов для розвитку інноваційної інфраструктури, яка сприятиме формуванню інноваційної моделі розвитку національної економіки [5]. Попередня програма не принесла значних результатів, оскільки не була профінансована. Проблеми, які стримували розвиток інноваційної інфраструктури та практично сприяли зменшенню попиту на неї, залишилися без змін. Так, зовсім відсутнє спрощення процедури створення технологічних парків та запровадження сприятливих економічних умов їх діяльності. Постала необхідність розробки і прийняття законодавчих актів «Про інноваційну інфраструктуру», «Про основні заходи формування і регулювання ринку венчурного капіталу в Україні», «Про страхування ризику

інвестицій в інноваційні проекти», «Про стимулювання участі комерційних банків в інвестування інноваційної діяльності» і ін., тобто створення комплексу взаємозалежних законів (інноваційний кодекс) для забезпечення механізму функціонування національної (регіональної) інноваційної системи. Таким чином, для розвитку інноваційної інфраструктури в Україні необхідно насамперед:

1) створення нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки і розвитку організацій інноваційної інфраструктури;

2) розроблення механізму міжгалузевої та регіональної координації і державної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури;

3) визначення пріоритетним напрямом діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури стимулювання розвитку малого наукомісткого бізнесу;

4) формування державної інформаційної інфраструктури шляхом створення загальної інформаційної мережі, що містить відомості стосовно суб'єктів інноваційної інфраструктури, напрямів їх діяльності, розробок та можливостей їх впровадження у виробництво, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних;

5) формування та розвиток мережі регіональних інноваційних структур (інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів трансферу технологій); наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів; комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансових установ; формування інноваційно-активних територій.

Формування й функціонування інноваційної інфраструктури регіону має бути спрямоване на реалізацію конкретних завдань територіального розвитку. Актуальною є розробка методологічних підходів до моніторингу й оцінки діяльності таких організацій, що неможливо без застосування цілісного підходу до розгляду розрізнених об'єктів інфраструктури, як системи взаємопов'язаних елементів, що виконують стратегічно значимі для регіону функції. В даний час більшість підходів, які застосовуються на регіональному рівні під час реалізації територіальної політики, найчастіше являють собою сукупність заходів з розвитку окремих інфраструктурних елементів, які не розглядаються на рівні влади як єдиний взаємодіючий комплекс, щоб вирішувати пріоритетні завдання для регіону. З метою активізації розвитку інноваційної інфраструктури нами запропонована концепція створення віртуальних об'єктів інноваційної інфраструктури.

Список використаної літератури

1. Князевич А.О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни / А.О. Князевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. №3. 129–139.

2. Мендрул А.Г. Формы и приоритеты инновационного процесса в контексте государственного регулирования / А.Г. Мендрул // Инновации. 2007. №08(106). С.57 – 59.

3. Rosca–Sadurschi L. The Creation and Development Innovative Infrastructure in the Danube Countries / L. Rosca–Sadurschi // Journal of Danubian Studies and Research. 2014. Vol.4. No1. P. 69–81.

4. Проект Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017–2021 роки. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.eduget.com › Головна https://www.google.com.ua/search?q

Завидівська О. І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Щоколова Л.С., студентка
Свирида М.М.,студентка
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського
zoiggg@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ КРАУДСОРСИНГУ

В сучасних умовах розвитку суспільства об'єктивна необхідність забезпечення інноваційного розвитку підприємств зумовлена світовими економічними трендами глобального конкурентного середовища. Для вітчизняних підприємств інноваційний розвиток – це передумова їхнього ефективного функціонування на внутрішньому ринку та потенційна можливість входу на світові ринки.

Стрімкий розвиток інформаційних технологій та перехід до інформаційного суспільства сприяли формуванню нових методів та принципів управління підприємствами. Значного розвитку набуває інформаційна інфраструктура, зокрема мережа Інтернет, сервіси та послуги в Інтернеті, програмне забезпечення, що дозволяє «оцифровувати» будь-які процеси на підприємстві, створювати більш гнучку взаємодію всередині організації. Все це формує інформаційну базу для підвищення ефективності функціонування підприємства. В інформаційному суспільстві відбувається актуалізація соціальних процесів, що в багатьох випадках виступають джерелом перетворень економічного життя. Розвиток засобів зв'язку, швидке поширення соціальних мереж та загалом – значна віртуалізація суспільних процесів – призводить до необхідності інтегрувати традиційні підходи до управління та новітні можливості, які відкриваються завдяки інформаційним технологіям [1].

Одним із методів управління інноваційною діяльністю підприємств є краудсорсинг. Краудсорсинг– це залучення до вирішення тих чи інших проблем інноваційної виробничої діяльності широкого кола осіб для використання їх творчих здібностей, знань і досвіду по типу субпідрядної роботи на добровільних засадах із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій [2].

Загалом краудсорсинг є складним механізмом, що включає в себе багато послідовних етапів та взаємопов'язаних задач. Спектр завдань, що можуть бути вирішені за допомогою даного управлінського інструменту, є надзвичайно великим. Зокрема, в діяльності підприємств та організацій, виділяють типи задач системи краудсорсингу, які успішно можуть бути вирішені за допомогою цього методу [3].

Рисунок - Типи задач, які можуть бути вирішені на підприємстві за допомогою краудсорсингу

* Складено на основі джерел [3; 4].

Одним із прикладів застосування краудсорсингу в управлінні інноваційним розвитком підприємства є японська компанія «Muji». Через корпоративний сайт компанія збирає нові радикальні ідеї для своїх виробів через базу, до якої входить близько півмільйона членів. Потім «Muji»– люди оцінюють дизайни. Список найпопулярніших ідей передається професійним дизайнерам, які розробляють безпосередньо самі вироби. Пізніше компанія тестує ринок, збираючи попередні замовлення замість того, щоб збирати фокус-групи, проводити опитування або використовувати інші традиційні методики дослідження ринку. Простіше кажучи, якщо 300 чоловік зроблять попереднє замовлення, виріб надійде в продаж.

Таким чином, компанія «Muji» запустила у продаж не один інноваційний товар. Так, на сайті компанії рекламуються її найпопулярніші товари: лампа, яку можна прикріпити до узголів'я ліжка, де немає розетки; настінні полиці для орендарів, які кріпляться без цвяхів; невеликий стілець-брязкальце кубічної форми, який можна використовувати в різних положеннях – і продаж якого у 50 разів вище від усіх інших виробів «Muji» разом узятих [5].

Отже, сьогодні краудсорсинг поступово виходить за межі простої методології, набуваючи рис інноваційного світогляду[6]. Якщо необхідно вирішити якесь завдання, то не обов'язково звертатись за допомогою лише до своїх співробітників і радників, ефективність яких і підходи до вирішення завдань перевірені і звичайні.Треба спробувати звернутись до сторонніх людей,причому покликати якомога більше,і в цьому величезному натовпі обов'язково виявлять себе ті,чий розум у змозі вирішувати необхідне завдання.

Список використаної літератури

1. Полторак К. А. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств / Полторак К. А., Зозульов О. В. // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 422–429.

2.Маркетинговий словник: Краудсорсинг. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/crowdsourcing.

3. Нишенко О.В.Краудсорсинг як сучасний управлінськийінструмент / О. В. Нишенко // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2014. – Вип. 11(2). – С. 231–237.

4. КалінінаГ. М.Краудсорсинг як інноваційний управлінськийінструмент і змістова компонента навчальногопосібника для керівників / Г. М. Калініна // Проблеми сучасного підручника. – 2015. – Вип. 15(1). – С. 230–239.

5. Вікіпедія: Вільна енциклопедія. Краудсорсинг. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3.

6. КірєєваО. Краудсорсинг як інноваційний інструмент участі громадськості в публічному управлінні / О. Кірєєва // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2016. – Вип. 3. – С. 72–78.

Зайцева А.Н., студент
Научный руководитель: ***Малаш Н.И.***
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
alinka_zajceva@list.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Эффективность организации напрямую зависит от ее инновационного развития. В современном мире организация не будет считаться конкурентоспособной и высокорентабельной, если в управлении данной организацией и её производстве не

применяются информационные технологии. Применение современных автоматизированных систем обработки информации повышает эффективность работы с данными, так как значительно сокращается время, затрачиваемое на их получение и обработку.

Информационные технологии как инструмент управления служат для контроля и координации бизнес-процессов организации. Простое внедрение информационных технологий без профессионального обслуживания не гарантирует определенный успех, однако и отсутствие современных инноваций в организации сделает ее абсолютно неконкурентоспособной.

Ряд причин, почему информационные системы управления так необходимы в современном мире [1]:

1. Оперативность сбора и обработки информации с помощью информационных систем управления повышает уровень обоснованности принимаемых решений;
2. Информационные системы управления повышают рост эффективности за счет своевременного представления необходимой информации руководителям всех уровней управления из единого информационного фонда;
3. Информационные системы управления помогают согласовывать решения, принимаемые на различных уровнях управления;
4. Информационные системы управления способствуют повышению информированности управленческого персонала о текущем состоянии экономического объекта, за счет чего обеспечивается рост производительности труда, сокращаются непроизводственные потери.

Автоматизированные системы управления не могут существовать как самостоятельный механизм. Для максимально эффективного использования всего спектра возможностей информационных компьютерных технологий необходим штаб высококвалифицированных сотрудников по обслуживанию данных технологий. Из этого следует, что для организации намного выгоднее обучить уже существующих сотрудников работе с необходимыми им технологиями и их обслуживанию.

Рассмотрим процесс информатизации управления организацией на примере автоматизации учета прибыли.

Современный бухгалтерский учёт – это в большей степени компьютерный учёт, который реализуется при помощи современных вычислительных средств и бухгалтерских программных продуктов. Все современные бухгалтерские программы основаны на создании документооборота предприятия. Процесс работы с бухгалтерской программой осуществляется следующим образом. Пользователь вводит в программу первичные документы, которые обрабатываются программой. Результатом этой обработки являются сформированные хозяйственные операции. Каждая хозяйственная операция представляет собой набор бухгалтерских проводок. Таким образом, главная цель автоматизации бухгалтерских задач – обеспечение автоматического формирования хозяйственных операций, а также обеспечение удобного хранения и анализа бухгалтерской информации [2].

Автоматизированные информационные технологии (АИТ) в учёте приобретают все большее значение. Они позволяют полностью регламентировать автоматизированное получение данных, необходимых для ведения оперативного, синтетического, аналитического учёта и для выработки принятия решений, системного контроля за ходом производства в пределах функций бухгалтерского учёта.

АИТ значительно облегчает работу бухгалтера, позволяя избежать многих ошибок при работе с документами, составлением баланса, отчётности, при выполнение различных расчётов. Запись на счетах бухгалтерского учёта, закрытие бухгалтерских счетов, заполнение главной книги, составление баланса и других форм отчетности заполняется программно. Выявление результатов инвентаризации и составление соответствующих ведомостей и других отчётных регистров бухгалтерского учёта производит компьютер [3].

Известно, что ведущие предприятия Республики Беларусь такие как «Юкола-Инфо», «Савушкин продукт», «Бабушкина крынка», «Молочные Горки», «Могилёвский

мясокомбинат», «Минский автомобильный завод» используют программу «1С: Бухгалтерия» для ведения бухгалтерского учета. Следовательно, эта программа уже более 20 лет удерживает лидирующие позиции среди автоматизированных систем бухгалтерского учёта на рынке Беларуси.

Следует отметить, что начать работу с данной программой можно практически сразу после её установки, не представляет большой сложности также и освоение её базовых возможностей (процедур ручного ввода бухгалтерских записей и получения самых необходимых отчётов, оборотно-сальдовой ведомости, главной книги и многих других), а наличие мощных инструментальных средств позволяет гибко приспосабливать программу к автоматическому выполнению массовых расчётов.

При этом указанные средства не только дают возможность изменять отдельные параметры (коды счетов, субсчетов, аналитических счетов, их названия, налоговые ставки и т.д.), но и позволяет достаточно описать и модифицировать правила выполнения расчётов, что повышает эффективность использования программы на конкретной организации [4].

Практика использования «1С: Предприятия» реально вышла за рамки чисто учётной системы и на данный момент включает, например, такие задачи, как управление предприятием, маркетинг, бюджетирование и т.д. В новой версии уделено значительное внимание совершенствованию модели прикладных данных, с помощью которой решаются конкретных задачи автоматизации различных предметных областей.

Реализован механизм регистров сведений, которых предназначен для эффективного решения широкого круга задач, связанных с хранением и обработкой информации, не относящейся исключительно к учётной функциональности, например, маркетинга цен. Информация в регистрах сведений может быть статической или изменяющейся с течением времени - в этом случае для нее предусмотрено хранение истории изменений. Функциональность регистров сведений обеспечивает задание произвольной периодичности хранения, возможность получения «срезов» информации на определённый период и т.д.

Дальнейшее развитие получили механизмы учёта наличия и движения средств. Обеспечена большая независимость различных направлений учёта, что, например, позволит лучше совмещать в одном прикладном решении задачи оперативного учёта, финансового учёта, планирования, бюджетирования и т.д. Переработка механизма оперативного учёта позволяет обеспечить высокую параллельность работы пользователей при отражении хозяйственных операций в реальном времени [5].

Автоматизация – это ответ на возрастающую конкуренцию и повсеместное распространение компьютерных технологий. Применение современных автоматизированных систем обработки информации значительно сокращает время выполнения некоторых задач, повышает эффективность работы организации и уменьшает вероятность появления ошибок. Процесс внедрения информационных технологий в управление организацией обеспечивает надлежащий уровень контроля, а также точность в принятии управленческих решений.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление / М.: Экономика, 2009. – 565 с.

2. Королев Ю.Ю. Классификация программных продуктов по автоматизации бухгалтерского учёта // Компьютеры в бухгалтерском учёте и аудите, 2011. - №2. – 35-43 с.

3. Олефиренко Б. Комплексная автоматизация – это реально: система на основе «1С: Предприятие» в компании ИТЛВ // Бухгалтер и компьютер, 2011. - №6. – 9-12 с.

4. Пищиков С. Единство и борьба противоположностей: бухгалтерские системы ERP // Бухгалтер и компьютер, 2006. - №1. – 31-34 с.

5. Суворова Е. Автоматизация предприятия: когда и как // Бухгалтер и компьютер, 2011. - №1. – 15-21 с.

Заматевская Н. В.
Научный руководитель: Петракович А.В., к.э.н., доцент
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
zamatevscayan@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЦЕЛЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одним из главных индикаторов, позволяющим оценить качество работы правительства, прогресс в проведении экономических реформ, привлекательность для бизнеса является оценка уровня налоговой нагрузки. Уровень централизации финансовых ресурсов в Европейских странах приведен в таблице.

Таблица – Уровень централизации финансовых ресурсов в Европейских странах, в % к ВВП.

Страна	Уровень централизации финансовых ресурсов, %
Средняя по ЕС	43,3
Беларусь (2017)	40,5
Польша	38,7
Латвия	37,4
Литва	34,5
Россия	33,8
Кыргызстан	28,5
Армения	23,8
Казахстан	23,8

Оценивая уровень централизации финансовых ресурсов в Беларуси следует отметить, что на налоговые доходы приходится 25% к ВВП; неналоговые доходы – 5,1%; взносы в Фонд социальной защиты населения – 10,4% [2].

Специалистами Всемирного банка и международной аудиторской компанией Pricewaterhouse Coopers подготовлен рейтинг уровня налоговой нагрузки «Paying Taxes–2020». Рейтинговая оценка налоговой системы проводилась в разрезе 190 стран мира и включала оценку по следующим параметрам [1]:

−общая ставка налога – является мерой налоговой нагрузки, это сумма всех налогов, взимаемых как процент от коммерческой прибыли;

−количество платежей – характеризует частоту, то есть сколько раз в год компания должна осуществлять уплату различных видов налогов и взносов;

−время для выполнения обязательств по трем основным налогам (налога на прибыль предприятий, налогов на заработную плату и обязательных отчислений, налогов на потребление) – отображает время, необходимое для подготовки документации и уплаты каждого налога;

−индекс «после подачи» – новый показатель в интегральной оценке. Он оценивает общее налоговое бремя всех процедур, выполняемых бизнесом после уплаты налогов. Оценка осуществляется на основании четырех равновесных компонент (измеряется по шкале от 0 до 100 баллов, где 0 является худшей оценкой):

−время подачи заявки на возмещение НДС по покупке основных средств (часов);

−время, необходимое для получения возврата НДС (недель);

−время для выполнения аудита (часов);

−время для завершения аудита CIT (недель).

−По результатам Беларусь в рейтинге 2020 года заняла 99 позицию по удобству уплаты налогов [3].

Среди регионов мира лучшие показатели, характеризующие простоту уплаты налогов с точки зрения ведения бизнеса, имеют страны Европы и Северной Америки, где наиболее низкая налоговая нагрузка и число налоговых платежей.

В Беларуси основу налоговой нагрузки создают НДС и социальные взносы на долю которых приходится около половины изъятий. Значительные социальные обязательства бюджета, большая доля государственного сектора привели к тому, что ставки этих платежей в Беларуси самые большие в ЕАЭС.

В среднесрочной перспективе поставлена задача комплексной переработки налогового законодательства, которое должно отвечать требованиям в части простоты и легкости восприятия его норм, а также недопущения правовой неопределенности и несогласованности предписаний.

Основное направление при переработке Налогового кодекса – сокращение налоговых льгот, ряд которых был установлен в совершенно иных экономических условиях и применяется плательщиками на протяжении многих лет. Объем налоговых льгот оценивается на уровне 4,8% к ВВП.

Планируется снижение в структуре доходов бюджета доли прямых налогов при одновременном усилении косвенных (НДС, акцизы). Данная мера с одной стороны позволит стимулировать инвестиционную привлекательность и обеспечит поддержку населения, а с другой – повысит стабильность доходов бюджета.

Список использованной литературы

1. Исследование Всемирного банка: ведение бизнеса в 2017 году. [Электронный ресурс]: Центр гуманитарных технологий: [сайт]. [2017]. URL: http://gtmarket.ru/news/2016/10/26/7312

2. На пороге налоговой реформы: по материалам расширенной коллегии Министерства финансов//Финансы, учет, аудит.– 2018.– № 3.– С. 23 - 25.

3. Рейтинг уровня налоговой нагрузки «Paying Taxes-2020». URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020/overall-ranking-and-data-tables.html

Зубик Д.В., PhD
ассистент кафедры организации и управления
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Черкас Н.Л.,к.ф.-м.н., доцент
доцент кафедры физики
УО «Военная академия Республики Беларусь»
zubickdv@mail.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИНЦИПАХ ТРИЗ

Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ) была разработана как альтернатива феномену озарения и методу проб и ошибок. Ее появление было вызвано потребностью сделать изобретательский процесс управляемым, исключив из него элементы случайности и субъективные факторы. Постепенно ТРИЗ эволюционировала в системную технологию творчества, нацеленную на формирование сильного мышления и развитие творческой личности, подготовленной к решению сложных проблем в профессиональной деятельности.

Попытки трансфера наработок ТРИЗ в другие научно-практические дисциплины предпринимались неоднократно. Универсальность законов творчества и огромная разница между творческими и рутинными задачами в любой сфере человеческой деятельности

позволяют надеяться на успех. Бизнес и менеджмент также не остались в стороне от стремления адаптировать творческое наследие Г.С. Альтшуллера.

Едва ли не первоочередное внимание исследователей творчества привлекают приемы устранения технических противоречий [1]. Из 40 основных приемов 7 носят универсальный характер (принципы дробления, вынесения, местного качества, асимметрии, объединения, универсальности и «наоборот»), 14 могут быть заимствованы без каких-либо трудностей (принципы «матрешки», предварительного антидействия, предварительного действия, «заранее подложенной подушки», динамичности, частичного или избыточного действия, периодического действия, непрерывности полезного действия, проскока, «обратить вред в пользу», самообслуживания, копирования, однородности и отброса и регенерации частей), а 3 прямо соответствуют уже известным решениям (принципы обратной связи, «посредника» и дешевой недолговечности взамен долговечности). В практике управления можно найти целый ряд примеров соответствия. Сегментирование целевой аудитории соответствует принципу дробления, аутсорсинг – принципу вынесения, отели Лас-Вегаса устроены по принципу «матрешки», разработка отдельных стратегий для каждого сегмента рынка основана на приеме местного качества и т.д. [2]. В основе многих эффектных управленческих решений лежит принцип «наоборот». Например, идея Генри Форда платить своим ремонтникам за время отдыха.

К креативным технологиям управления, несомненно, относится реинжиниринг, являющийся фундаментальным переосмыслением и радикальным перепроектированием деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных современных показателей деятельности компании (стоимость, качество, сервис, темпы). В литературе сформулированы 10 основных приемов реинжиниринга [3]. Любопытно сравнить их с приемами ТРИЗ (таблица).

Вместе с тем, прямых аналогий из ТРИЗ недостаточно для создания серьезной управленческой методики. Типовые приемы выделялись Г.С. Альтшуллером как своего рода настольный справочник изобретателя, творческим инструментом их делала таблица применения приемов разрешения технических противоречий. Для ее составления, по словам автора, были проанализированы десятки тысяч патентов и авторских свидетельств. Представляется очевидным, что разработка подобной таблицы для нужд менеджмента практически невозможна из-за ограниченности общедоступной информации.

Таблица – Соответствие приемов реинжиниринга принципам ТРИЗ

Приемы реинжиниринга	*Типовые приемы ТРИЗ*
Горизонтальное сжатие процесса	Принцип объединения
Вертикальное сжатие процесса	Принцип объединения
Естественный порядок выполнения работ	Принцип динамичности
Наиболее целесообразное место выполнения работы	Принцип местного качества
Разные варианты исполнения процесса	Принцип дробления
Редуцирование количества входов в процессы	Принцип вынесения
Снижение доли работ по проверке и контролю	Принцип вынесения
Снижение доли согласований	Принцип вынесения
Единое контактное лицо по процессу	Принцип объединения
Сочетание централизованных и децентрализованных операций	Принцип асимметрии

Как выход из ситуации может рассматриваться подход, основанный на использовании парных приемов для решения управленческих задач [4]:

1. Комбинация – Разделение.
2. Симметрия – Асимметрия.
3. Однородность – Разнообразие.
4. Расширение – Сокращение.

5. Мобильность – Неподвижность.
6. Расход – Регенерация.
7. Стандартизация – Специализация.
8. Действие – Реакция.
9. Непрерывное действие – Прерывистое действие.
10. Частичное действие – Чрезмерное действие.
11. Прямое действие – Косвенное действие.
12. Предварительные действия – Предварительные противодействия.

Для их применения ничего лучше последовательного перебора пока не придумано.

Как бы то ни было, типовые управленческие приемы, дополненные и модифицированные, могут оказаться полезными бизнесменам и менеджерам в качестве вспомогательного инструментария. Более перспективным видится использование в управлении предприятиями понятий идеальности, административного, технического и физического противоречий.

Список использованной литературы

1. Типовые приемы устранения технических противоречий [Электронный ресурс] // Сайт Официального Фонда Г.С. Альтшуллера – Режим доступа к ресурсу: https://www.altshuller.ru/triz/technique1.asp.

2. ТРИЗ: быстрый поиск креативных решений [Электронный ресурс] // Онлайн-академия Zillion – Режим доступа к ресурсу: https://zillion.net/ru/blog/151/triz-bystryi-poisk-krieativnykh-rieshienii.

3. Схиртладзе, А. Основные принципы и приемы реинжиниринга бизнес-процессов [Электронный ресурс] // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» – Режим доступа к ресурсу: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/foundations.shtml.

4. Livotov, P. TRIZ and Innovation Management [Электронный ресурс] // ResearchGate: Professional Network For Scientists And Researchers – Режим доступа к ресурсу: https://www.researchgate.net/publication/242219907_TRIZ_and_Innovation_Management.

Іваницька Л.О., студентка
Науковий керівник: ***Оліх Л.А., к.е.н., доц.***
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ivanutska04@gmail.com

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РИНКУ РІТЕЙЛУ

З урахуванням того, що загальний обсяг глобальних роздрібних продажів досягне 28 трильйонів доларів до кінця 2020 року, компанії, що працюють у галузі рітейлу, докладають всіх зусиль, щоб уповільнити зростання роздрібних витрат. Це означає, що роздрібна торгівля є надзвичайно конкурентоспроможною, особливо із зростанням кількості роздрібних торговців та прямих споживачів, які ще більше диверсифікують ринок.

Інноваційна інфраструктура - це один із способів для рітейлу працювати над випередженням конкуренції, інновації виводять на ринок нові рішення, а також стимулюють покращений досвід клієнтів у різних точках дотику.

Загалом, інноваційна інфраструктура, у макроекономічному аспекті, є ключовим фактором, що визначає здатність нації бути конкурентоспроможною у динамічному світі. Якщо ж звертатися до мікроекономіки та розглядати галузь або конкретну організацію як одиницю, то інноваційна інфраструктура включає всі мережі, які компанії повинні розвивати, зокрема всі традиційні інфраструктурні елементи, такі як дороги, мости, транзитні

шляхи Крім того інфраструктура включає різноманітні зростаючі інноваційні мережі: «розумна» мережа, широкосмуговий доступ та Wi-Fi, а також бездротові мережі [1].

Якщо говорити про розвиток інноваційної інфраструктури саме на ринку рітейлу, то можна виділити 6 ключових ознак (рис. 1).

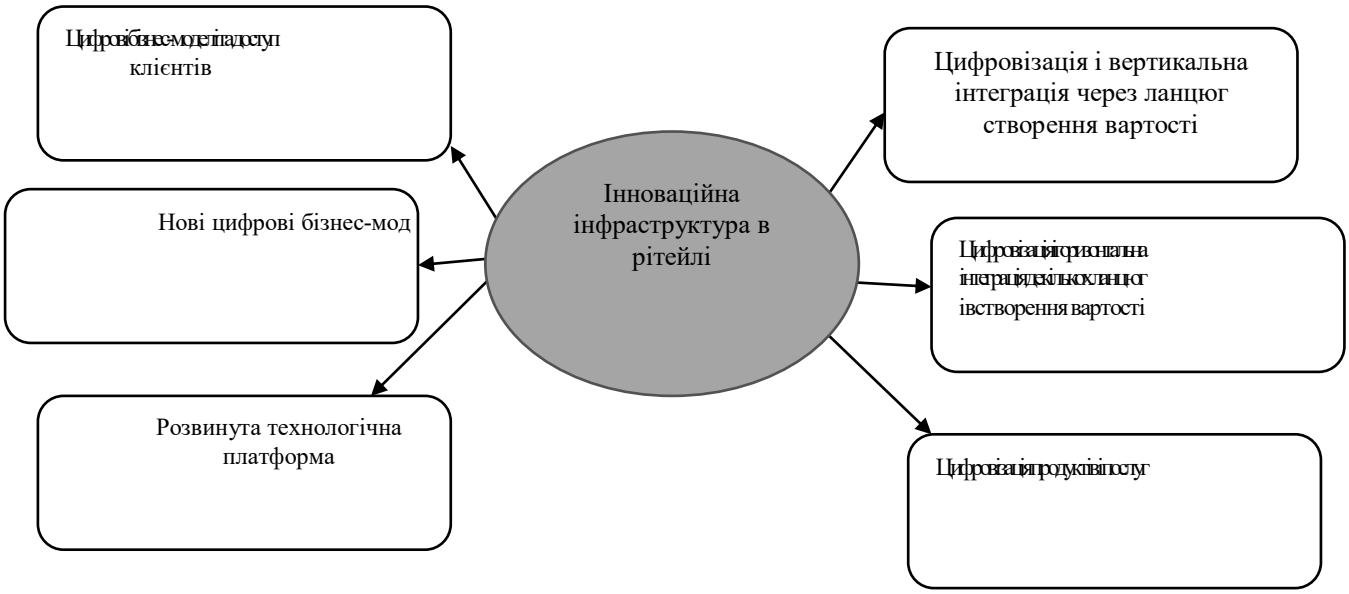

Рисунок 1 - Ключові ознаки інноваційної інфраструктури на ринку рітейлу*
*Розроблено автором на основі джерела [2]

Розглянемо дані ознаки більш детально:

1. Цифровізація та інтеграція процесів по вертикалі в рамках всієї організації, підготовка до розробки продуктів, закупок та виробництва, логістики та сервісного обслуговування. Всі дані про операційні процеси, їх ефективність, управління якістю та операційне планування доступні в режимі реального часу в єдиному інформаційному просторі, оптимізовані під різними платформами,

2. Горизональна інтеграція виходить за межі діяльності одного підприємства та охоплює постачальників, споживачів та всіх ключових партнерів за ціновим співробітництвом. Використовуються інструменти інтегрованого планування, які враховують вхідні параметри від партнерів (зміни термінів поставок, зміни об'єктів виробництва та ін.), що дозволяють оперативно коригувати плани.

3. Цифровізація товарів передбачає поповнення наявних продуктів - інтелектуальних датчиків або пристроїв зв'язку, сумісних з інструментами аналізу даних. Завдяки впровадженню нових методів аналітики у компанії з'являється можливість отримувати дані про використання продуктів та вдосконалювати ці продукти згідно з новими вимогами користувачів.

4. Цифрові бізнес-моделі та доступ клієнтів. Провідні галузеві компанії також розширюють спектр наданих ними послуг, пропонуючи революційні цифрові рішення, наприклад комплексне персоніфіковане обслуговування на базі даних та інтегрованих платформ.

5. Нові цифрові бізнес-моделі часто спрямовані на отримання додаткового прибутку від цифрових рішень, оптимізацію взаємодії з клієнтами та покращення доступу клієнтів. Цифрові товари та послуги часто призначені для обслуговування клієнтів через надання комплексних рішень в окремій цифровій екосистемі [3].

Модель роздрібного бізнесу можна охарактеризувати так само, як рітейлер створює цінність для своїх клієнтів і для компанії (рис.2):

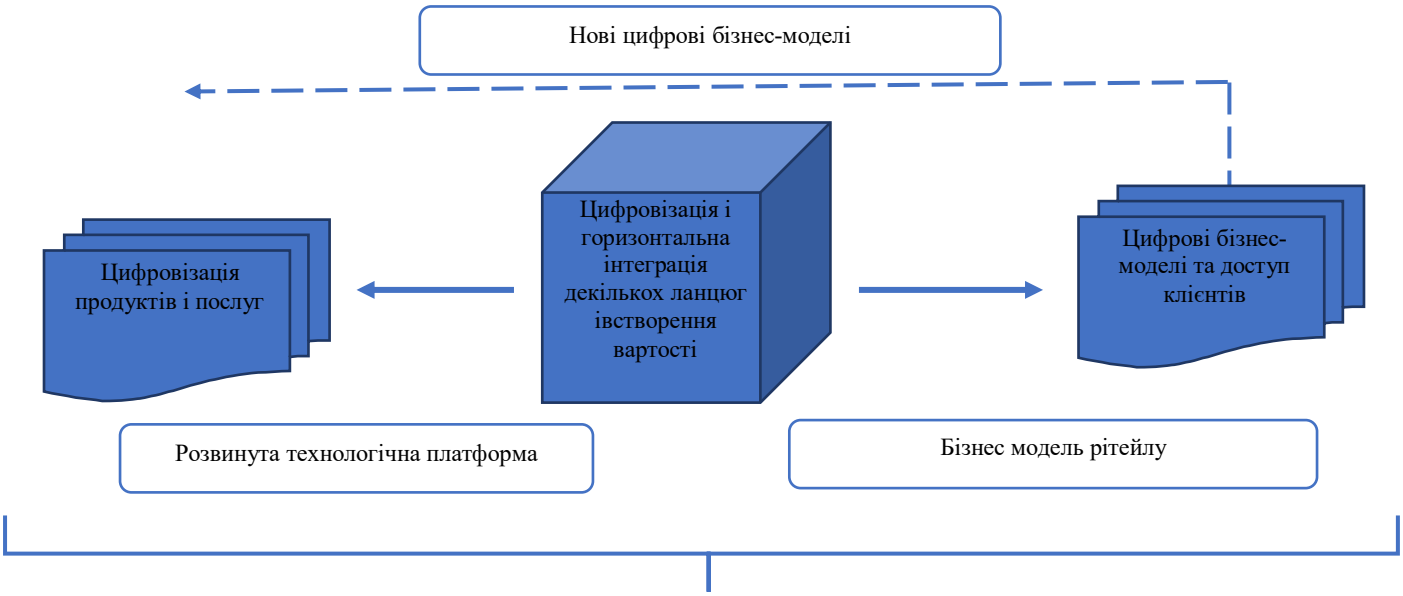

Рисунок 2 - Інноваційна бізнес модель роздрібного бізнесу*
*Розроблено автором

Попит споживачів визначає цінність роздрібної бізнес-моделі та пов'язаного з нею ланцюга поставок. Клієнти роблять покупки у кількох роздрібних мережах і їм легко переключатися між ними. Асортимент та доступність продукції знаходяться на першому та другому місцях серед мотивів споживачів до зміни роздрібної мережі. Серед інших драйверів - якість, атмосфера магазину, чистота, черги та персонал. Поліпшення роботи з багатьма з цих вимірів залежить від того, як роздрібні бізнес-моделі будуть себе відчувати в ланцюгу поставок. Інноваційні моделі роздрібного бізнесу вводять або будують нові стійкі переваги для підвищення прибутковості або для підвищення ефективності з метою надання кращого сервісу та/або продуктів споживачам, підвищення якості життя.

У всьому світі та в подальшому в країнах СНГ можна прослідкувати еволюцію драйверів інноваційних бізнес-моделей в рітейл індустрії за допомогою зображення, поданого на рис. 3:

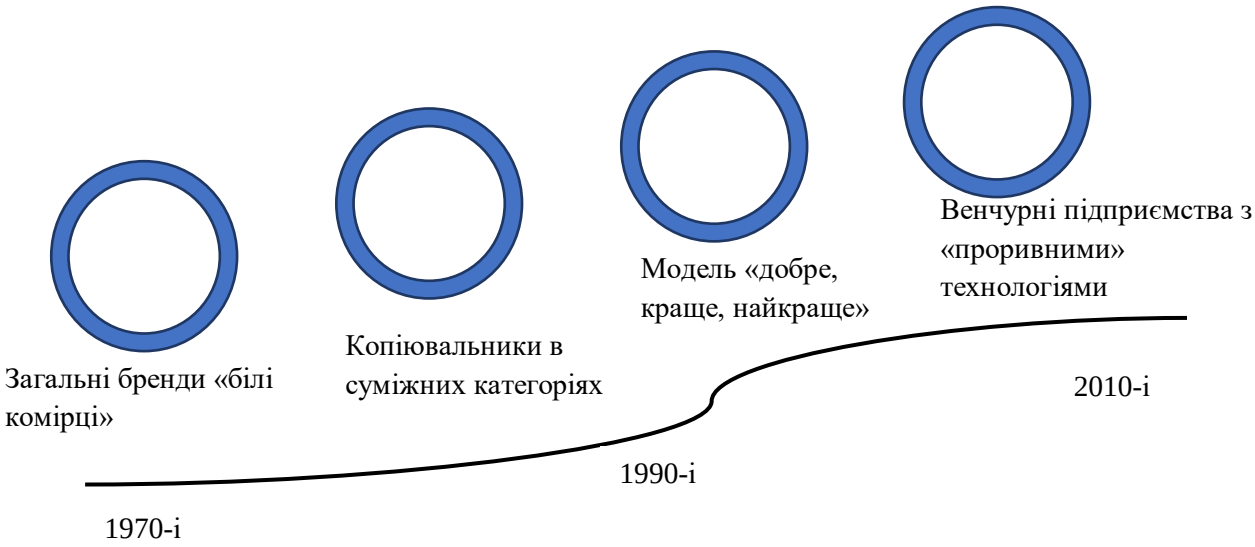

Рисунок 3 - Еволюція інноваційних бізнес-моделей в індустрії рітейлу*
*Розроблено автором на основі джерела [4]

Протягом останніх 40 років ринок рітейлу перейшов від акцентування уваги на товарі до зосередження на самому підході. Ринок сьогодні дуже динамічний і може бути охарактеризований високим ступенем професіоналізації, конкурентоспроможності та інноваційності.

Список використаної літератури

1.Warrington, P.T., Gangstad, E., Feinberg, R. & Ko, d.R. 2007, «Multi-Channel Retailing and Customer Satisfaction: Implications for E-CRM», International Journal of E-Business Research, vol. 3, no. 2, pp. 57- 69. The Impact of Digital Technologies on Innovations in Retail Business Models by David Prepletaný

2. Geissbauer R., Schrauf S., Koch V. et al. (2014) Industry 4.0 – Opportunities and Challenges of the Industrial Internet assessment // PricewaterhouseCoopers. URL: https://www.pwc.nl / en / assets / documents / pwc- industrie-4–0.pdf.

3. Bauer H., Patel M., Veira J. (2016) TheInternetofThings: sizinguptheopportunity. New York (NY): McKinsey & Company. URL: http://www.mckinsey.com / industries / high-tech / our-insights / the-internet-of-things-sizing-up-the-opportunity / .

4. Mulpuru, S. (2011) «The State of Retailing Online 2011: Marketing. Social and Mobile» Forrester Research

Ігнашкіна Т.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
tignash@ukr.net
Гончарук О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Сучасний розвиток світової та вітчизняної економіки в цілому та окремих її галузей неможливий без нарощування темпів науково-технічного прогресу та посилення ролі знань. Багаторічний досвід розвинених країн свідчить, що зростання інноваційної активності підприємств як одного з найважливіших чинників сталого економічного розвитку здатне забезпечити від 80 до 95 % приросту валового внутрішнього продукту [1, с. 15].

Можливості, тривалість та конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема, мережі наукових організацій, насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили, обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності, рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції, наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

Проте на даному етапі розвитку української економіки, як і протягом усього існування держави, інноваційна діяльність підприємств знаходилася не у кращому стані, про що свідчать дані офіційної статистичної звітності [2] та побудовані на цій основі представлені далі графіки та діаграми. Для аналізу прийнято 20-річну ретроспективу (2000-2019 рр.) з міркувань відслідковування тенденцій на різних етапах цього періоду, враховуючи вплив переважно негативних явищ, що відбувалися в країні. Включення даних до 2000 р., з нашої точки зору, є недоцільним, зважаючи на принципово інші умови господарювання підприємств у зв’язку з переважанням товарообмінних (бартерних), комісійних операцій та толлінгових схем і відсутністю практично грошових розрахунків між контрагентами.

За досліджуваний період в цілому спостерігається, хоча й незначний, але тим не менш позитивний тренд показника «частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств» (рис. 1).

.

Рисунок 1 - Динаміка основних структурних показників інноваційної діяльності підприємств, %

Коливання цього показника знаходилися в межах 8-17%, тобто інноваційно активних підприємств в Україні менше 20%, що не є позитивним моментом з точки зору перспективи розвитку країни, досягнення успіху в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках. Також слід відмітити: а) суттєве зниження частки таких підприємств у 2005 р., що імовірно було наслідком політичних потрясінь 2004 р.; б) деяке зростання частки інноваційно активних підприємств в період між двома кризами (2008р. і 2014р) і зменшення її у 2014 р., як результат негативного впливу політично-правової і економічної ситуації, пов'язаної з подіями на Донбасі і в Криму; в) найбільший за весь досліджуваний період відсоток підприємств, що впроваджували інновації, у 2015-2019 рр. (13,8-16,6%).

Однак у досліджуваному періоді мало місце стрімке скорочення внеску від реалізації інноваційної продукції (з 9,4% у 2000 р. до 1,3% у 2019 р.) в загальний результат по промисловості (рис. 1), при тому що взагалі цей внесок є мізерним. Якщо у 2000 р. 14,8% підприємств, що впроваджували інновації, давали частку обсягу реалізованої інноваційної продукції 9,4%, то у 2020 р. це співвідношення становило 13,8% і 1,3%. Для порівняння: в індустріально розвинених країнах, таких як США, країни Європейського Союзу, Японія, цей показник наближається до 60 % [3]. Високий показник в цих країнах забезпечується тим, що по-перше, основним джерелом фінансування є кошти державного бюджету; по-друге, розвинені держави проводять активну політику податкового стимулювання розвитку науки.

Стабільно негативну тенденцію спостерігаємо за показником кількості упроваджених нових видів інноваційної продукції (рис. 2). У 2002 р. цей показник досягав максимального значення (22847 одиниць), а у 2019 р. – мінімального за весь 20-ти річний період, що аналізується (2148 одиниць). Справедливості заради відмітимо позитивний тренд в упровадженні на виробництві нових технологічних процесів, кількість яких знаходилась в межах 1142-3489 одиниць.

Аналізуючи обсяги витрат і джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств (рис. 3, 4), зазначимо наступне.

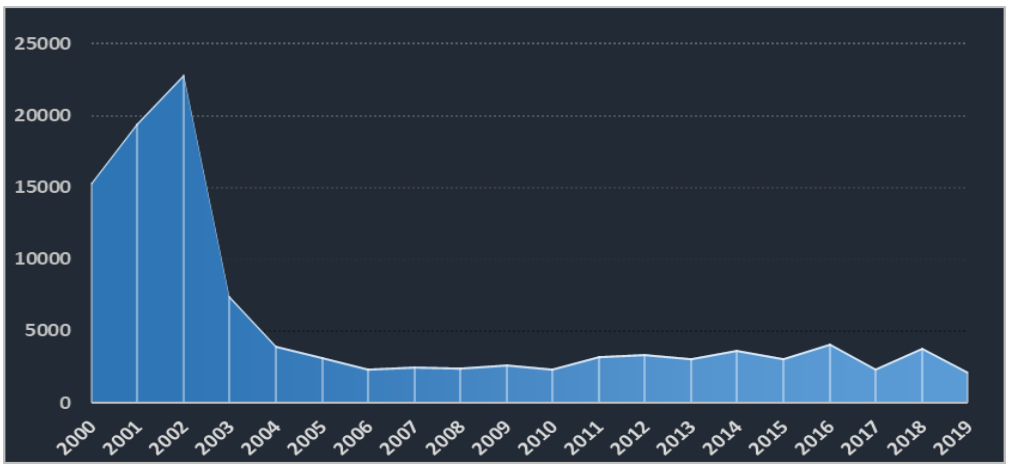

Рисунок 2 - Кількість упроваджених видів інноваційної продукції, одиниць

Обсяги витрат на інновації в абсолютному вимірі відносно невеликі і не перевищують 24 млрд грн на рік (2016 р.), проте тенденція їх зміни є позитивною. Практично паралельний тренд спостерігаємо при аналізі витрат на інновації за рахунок власних коштів (рис. 3);

Статистика джерел фінансування інноваційних заходів підприємств є досить невтішною і виглядає наступним чином. За рахунок власних джерел фінансується від 53% до 97% інноваційних витрат. Аномальними були 2010 р. та 2011 р., у яких цей відсоток був мінімальним при збільшенні частки фінансування з боку інвесторів-нерезидентів (30% у 2010 р.) та за рахунок інших коштів (майже 46% у 2011 р.), але причини таких суттєвих структурних змін потребують більш детального дослідження.

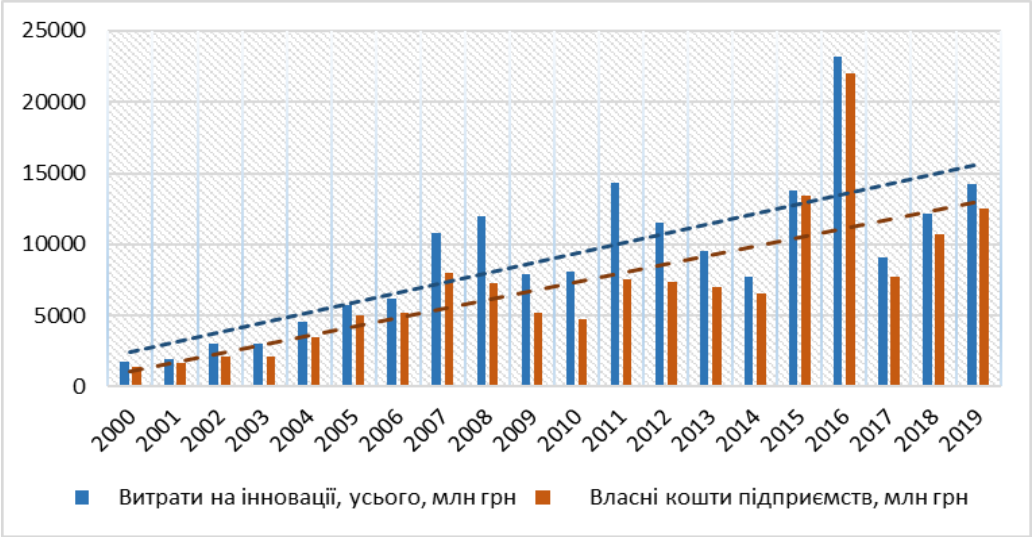

Рисунок 3 - Динаміка витрат на інновації, млн грн

Частка фінансування за кошти державного бюджету не перевищує 5,5% (а у більшості випадків цей показник досягає лише 2%), тоді як у розвинених країнах держава бере на себе до 50% національних наукових витрат. Усереднена структура витрат на інновації за джерелами фінансування (рис.4) підтверджує ситуацію, що склалася в Україні за десятиліття.

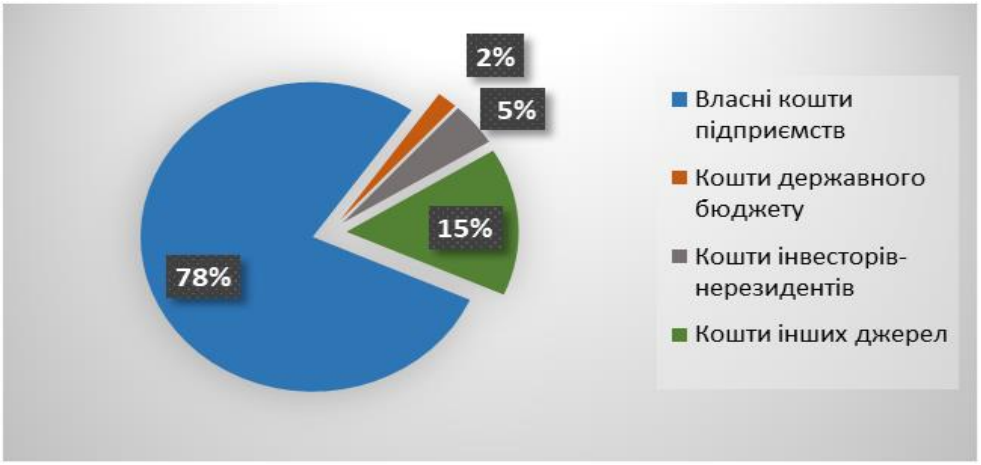

Рисунок 4 - Усереднена за 2000-2019 рр. структура витрат на інновації за джерелами фінансування

Підсумовуючи, можна зазначити, що сучасній вітчизняній економіці значною мірою притаманний екстенсивний характер розвитку, заснований на видобутку природних ресурсів та продажу напівфабрикатів, у той час як рівень інноваційної діяльності, що є вирішальним фактором інтенсивного зростання, в нашій країні надзвичайно низький.

Список використаної літератури

1. Социально-экономическая эффективность: Опыт США. Система саморазвития / В.И. Марцинкевич, В.А. Мартынов, Р.М. Энтов [и др.]. – М.: Наука, 2005. – 358 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. TOP-10 Листы и рейтинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://top10x.ru/top-10-samyie-innovatsionno-razvitye-stranyi-mira-2013-14/

Кербікова А. С., старший викладач
кафедри економіки та підприємництва
Задорожня В. В., здобувач вищої освіти
Національна металургійна академія України
alla_kerbikova@ ukr.net

АНАЛІЗ НАУКОВОГО ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання. Цим зумовлена необхідність пріоритетної державної підтримки розвитку науки як джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створення умов для реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері наукової і науково-технічної діяльності, цілеспрямованої політики у забезпеченні використання досягнень вітчизняної та світової науки і техніки для задоволення соціальних, економічних, культурних та інших потреб.

Наукова і науково-технічна діяльність у вищих навчальних закладах є невід'ємною складовою освітньої діяльності і здійснюється з метою інтеграції наукової, навчальної і виробничої діяльності в системі вищої освіти.

Під науковою розуміють інтелектуальну творчу діяльність, спрямовану на одержання та використання нових знань. Науково-технічна діяльність спрямована на одержання і використання нових знань у всіх галузях техніки і технологій. Це полісистемний вид економічної діяльності, що відноситься до сектору послуг, його утворюють три взаємопов'язані й взаємообумовлені складові: дослідження і розробки (ДіР) , підготовка наукових кадрів, надання науково-технічних послуг.

Процес науково-технічної діяльності відбувається у нерозривній єдності її складових: процесу ДіР і підготовки наукових кадрів, що містять етапи генерування, об'єктивації та об'єктивізації нових наукових і технічних знань, та процесу надання науково-технічних послуг, що опосередковує перебіг обох попередніх процесів.

Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки кадрів. Основними формами підготовки наукових і науково-педагогічних працівників вищої кваліфікації є аспірантура і докторантура. Підготовка кандидатів і докторів наук здійснюється вищими навчальними закладами третього і четвертого рівнів акредитації та науковими установами.

При вищих навчальних закладах працює 54,2 % (226) аспірантур та 66,4 % (168) докторантур, при наукових установах, відповідно, 45,8 % (191) та 33,6 % (85). Найбільша кількість аспірантів навчається у галузі технічних, економічних, педагогічних та юридичних наук.

Розподіл аспірантур та докторантур за регіонами нерівномірний. Більшість з них зосереджена у м. Києві - відповідно 175 і 93, Харківській області – 57 і 35, Львівській – 30 і 20, Дніпропетровській – 26 і 13, Одеській – 24 і 16. В інших регіонах їх кількість обчислюється одиницями, хоча немає жодного регіону, де були б відсутні аспірантура або докторантура.

На 1 січня 2020р. у м. Києві навчається 8 376 аспірантів і 407 докторанти, у Харківській області відповідно – 3480 і 130, Львівській – 1894 і 102, Дніпропетровській – 1445 і 44, Одеській – 1731 і 51. [2].

Україну варто відзначити як країну, що додержується гендерної демократії в підготовці наукових кадрів. Жінки нарівні з чоловіками використовують право на продовження освіти в аспірантурі та докторантурі. Так, у 2019 році жінки складали 48,73 % (12 303) загальної кількості аспірантів та 58,31 % (649) докторантів.

Упродовж 2019р. наукові та науково-технічні роботи виконували 950 організацій, 43,05% (409) з яких належать до підприємницького сектору економіки, 42,9% (408)– до державного, 14,0% (133) - вищої освіти. [3].

Згідно з даним Державної служби статистики України спостерігається скорочення кількості організацій, які виконують наукову і науково-технічну роботу.(рис. 1).

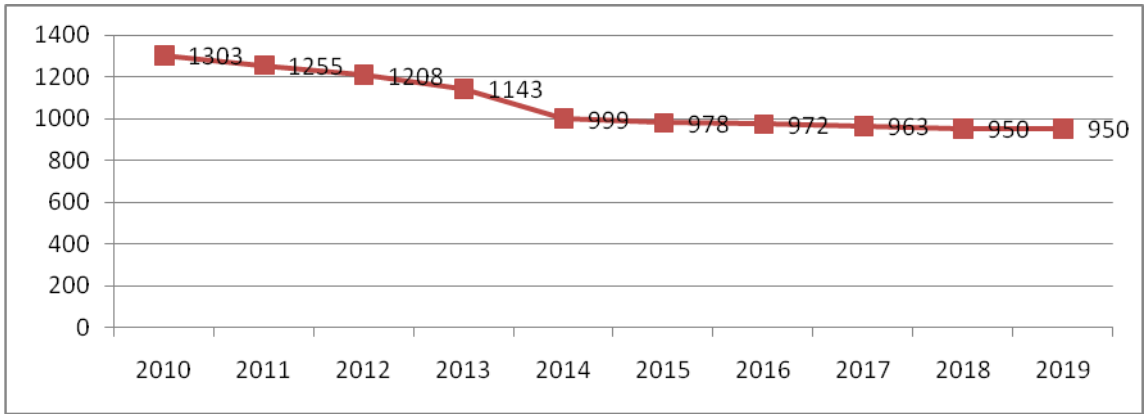

Рисунок 1 – Динаміка зміни кількості організацій, які виконують наукову і науково-технічну роботу [3].

На 1 січня 2020р. наукові та науково-технічні роботи виконували у м. Києві 339 організацій, у Харківській області відповідно – 139, Львівській – 69, Дніпропетровській – 57, Одеській – 51. [2].

Безпосереднім результатом ДіР є нові наукові та технічні знання, що розглядаються як наукові відкриття чи винаходи, що формалізовані у наукових працях, якими виступають монографії, дисертації, статті у наукових часописах, доповіді й матеріали конференцій, симпозіумів. Показники кількості наукових праць, винаходів виступають показниками продуктивності діяльності дослідника чи винахідника, вони беруться до уваги при визначенні результативності функціонування і колективних суб'єктів ДіР, крім того, показники кількості наукових статей, кількості поданих і отриманих заявок на патенти застосовують для характеристики ефективності використання наукового потенціалу країн світу.

Результат підготовки наукових кадрів охоплює результати ДіР, а саме нові наукові та технічні знання, сформульовані наукові й практичні проблеми, науково-технічну інформацію, які генеруються внаслідок оволодіння новим поколінням дослідників пізнавальним інструментарієм та розвитку власних пізнавальних здатностей. Економічну природу пізнавальних здатностей дослідника можна розкрити з позицій людського капіталу: вони хоча і мають біологічну основу, є власністю дослідника, їх розвиток відбувається внаслідок інвестицій у підготовку наукових кадрів, вони використовуються у процесі науково-технічної діяльності. Варто зауважити, що не усі з підготовлених дослідників продовжують свою професійну діяльність у сфері ДіР, проте набутий досвід творчості переноситься ними в інші види економічної діяльності, й таким чином відбуваються якісні зміни практично в усіх видах людської діяльності, і не лише тому, що сьогодні вони зорганізовані на науковій основі, але й завдяки розширенню інформаційного потенціалу їх суб'єктів.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2020. – 109 с.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст]:Статистичний збірник України за 2019 рік // [Державний комітет статистики України]. – К. :Інформаційно-аналітичне агентство, 2020. – 100 с.

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

5. Кербікова А.С., Хитько М.М. Аналіз наукового та науково-технічного потенціалу України. Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: колективна монографія/ під заг. ред. С.Б. Довбні. Друк. Колективна Монографія Д.: ЛІРА, 2016.-456 с. с. 29-41

Клюкин А.Д., магистрант
Коробова Н.М., ст. преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
shilo.1998@inbox.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АУДИТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И УКРАИНЫ

В условиях перехода к рыночной экономике независимый аудиторский контроль имеет особое значение как гарант удостоверения достоверности бухгалтерской отчетности. Достоверная информация о деятельности организации интересует собственников предприятий, поставщиков, покупателей, банки, органы налогового контроля, инвесторов - то есть всех тех, кто имеет дело с конкретным предприятием.

Главной целью аудита, как формы контрольной деятельности, является обеспечение контроля за достоверностью бухгалтерской финансовой отчётности, степень точности данных которой позволяет пользователям делать достоверные выводы о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и изменениях финансового положения аудиторских лиц и принимать обоснованные экономические решения, базирующиеся на этих выводах[3, с.121].

Каждое государство имеет внутри страны определённые Законы, которые регламентирует аудит реализации продукции растениеводства. Рассмотрим более подробно аудит реализации продукции растениеводства на примере Республики Беларусь и Украины.

Растениеводство является важным сектором экономики государства и источником доходов субъектов предпринимательской деятельности. Увеличение объемов производства продукции растениеводства и улучшение ее качества является актуальным вопросом, особенно в условиях, когда мировой тенденцией является рост стоимости продукции сельского хозяйства и её недостаток.

Цель аудита реализации продукции растениеводства — это контроль за правильностью, полнотой, своевременностью бухгалтерского учёта выпуска и движения продукции растениеводства (готовой продукции), её оценки и исчисления выручки от реализации продукции растениеводства, а также управленческих и коммерческих расходов и прибыли (убытка) от продажи.

В Республике Беларусь и Украине аудит реализации продукции растениеводства имеет общую направленность и начинается с проверки обоснованности плана реализации продукции растениеводства и цен на неё, полноты определения валовой и товарной продукции, показателей качества, соответствия последних требованиям государственных стандартов, технических условий. Проверку полноты и определение валовой продукции растениеводства сельскохозяйственной организации аудитор осуществляет на основе общего объема её производства, что позволяет ему оценить уровень производственной программ.

Следующим этапом является проверка правильности распределения валовой продукции на товарную, реализуемую за пределами и в пределах сельскохозяйственной организации, и нетоварную, используемую для внутреннего производственного потребления. В дальнейшем аудит реализации продукции в Республике Беларусь и Украине отличается по проверке информации. Представим данные отличия в таблице 1.

Правильность выводов при проверке определяется достоверностью информации и квалификацией аудитора. Аудит реализации продукции растениеводства направлен на выявлениерезервов увеличения объемов производства продукции растениеводства и улучшение её качества. Повышение роли аудита в сфере производства диктуется усилением конкуренции в рыночных условиях, повышением хозяйственного риска, влиянием внешнего рынка.

Таблица 1 – Основные отличия при аудите реализации продукции растениеводства в Республике Беларусь и Украине

Республика Беларусь	Украина
1. Регулирующие законодательство аудиторской деятельности	
Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. №56-З «Об аудиторской деятельности»	Закон Украины от 21 декабря 2017 г. № 2258-VIII «Об аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности»
2. Проверка бухгалтерских счетов	
При проверке реализации продукции растениеводства аудитор обязан проверить следующие счета бухгалтерского учёта: 1) 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - предназначенный для учёта выручки и реализации продукции. Для учёта выручки предназначен счёт 90/1 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг». 2) 20 «Основное производство» - предназначен для обобщения информации о затратах основного производства организации. Учёт растениеводства ведётся на субсчёте 20/1 «Продукция растениеводства». 3) 41 «Товары» - предназначен для обобщения информации о наличии и движении товаров, тары. 4) 43 «Готовая продукция» - предназначен для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции в организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность. Продукция растениеводства учитывается на субсчёте 43/1 «Продукция растениеводства». 5) 44 «Расходы на реализацию» - предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с реализацией продукции, товаров, работ, услуг. 6) 45 «Товары отгруженные» - предназначен для обобщения информации о наличии и движении отгруженной продукции, товаров, выручки от реализации, которая определённое время не может быть признана в бухгалтерском учёте. 7) 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» - предназначен для обобщения информации о расчётах с покупателями и заказчиками.	В связи с разнообразием украинского плана счетов бухгалтерского учёта аудитор обязан проверить 3 позиции ведения учёта реализации продукции растениеводства: 1) учёт и движение продукции в украинских сельскохозяйственных организациях учитывается на счёте 27 «Продукция сельскохозяйственного производства», к которому открываются следующие субсчета:271 «Продукция растениеводства»; 272 «Продукция животноводства»; 273 «Продукция промышленных производств»; 274 «Продукция вспомогательных и обслуживающих производств». 2) продукция растениеводства также может выступать и в виде товара для реализации. Для данного учёта предназначен счёт 28 «Товары», к которому открываются следующие субсчета: 281 «Товары на складе»; 282 «Товары в торговле»; 283 «Товары на комиссии»; 284 «Тара под товарами»; 285 «Торговая наценка». 3) правильность определения выручки от реализации продукции аудитор проверяет по счетам доходов и расходов классов 7 и 9, в частности по счетам: 70 «Доходы от реализации», 71 «Прочий операционный доход», 74 «Прочие доходы», 90 «Себестоимость реализации» 94 «Прочие расходы операционной деятельности»и 97 «Прочие расходы», проверяет правильность накопления доходов и расходов в течение отчётного периода. Проверки правильности определения дохода от реализации продукции осуществляют в разрезе субсчетов к счету 70 «Доходы от реализации»: 701 «Доход от реализации готовой продукции; 702 «Доход от реализации товаров»; 703 «Доход от реализации работ и услуг»; 704 «Вычеты из дохода»; 705 «Перестрахование».

Продолжение таблицы 1

2. Проверка документации	
Аудитор проверяет следующие документы: 1) Так называемые документы, в которых регламентируется учёт реализации продукции растениеводства – учётная политика, график документооборота, хозяйственные договоры; 2) Главная книга, Книга покупок, Книга продаж, Журнал-ордер №11-АПК;	Аудитор проверяет следующие документы: 1) Главная книга; 2) Журнал-ордер ф. 11 с.-х.; 3) Регистр документов по реализации готовой продукции (ф. № 11-1 с.-х.); 4) Регистр документов по реализации товарно-материальных ценностей, работ и услуг (ф. № 11-2 с.-х.);
3) Кассовые документы о поступлении выручки, Товарные накладные, Счета-фактуры, Прейскурант цен; 4) Выписки с расчётных счетов в банках с приложенными первичными документами. 5) Ведомости отгрузки и реализации готовой продукции, Ведомость №16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация»; 6) Анализ, карточка и оборотно-сальдовая ведомость по счетам 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», 20 «Основное производство», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», 44 «Расходы на реализацию», 45 «Товары отгруженные», 50 «Касса», 51 «Расчётные счета», 62»Расчёты с покупателями и заказчиками».	5) Регистр документов по реализации продукции, работ, услуг за наличные (ф. № 11-3 с.-х.); 6) Книга аналитического учёта реализации продукции, материалов, работ и услуг (ф. № 11-5 с.-х.); 7) Книга информации о реализации продукции (работ, услуг); 8) Анализ, карточка и оборотно-сальдовая ведомость счёта 70 «Доходы от реализации» в разрезе субсчетов.

Примечание – составлено автором на основании источников 1, 2, 3, 4, 5

Проведя исследования можно сделать выводы. Аудиторская деятельность в Республике Беларусь и Украине регулируется законодательно при помощи Законов. При проведении аудита реализации продукции растениеводства аудиторы Республики Беларусь и Украины сверяют большое количество бухгалтерских счетов, различного рода документации, а также выходные формы из автоматизированных систем по бухгалтерскому учёту для ведения бухгалтерского учёта.

Данный углубленный аудит реализации продукции растениеводства направлен на выявление увеличение объёмов производства продукции, улучшение её качества, обнаружение неточностей при ведении бухгалтерского учёта реализации продукции растениеводства и рекомендаций по их устранению.

Список используемой литературы

1. . Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., №57-З. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18 июля 2019 г. №229-З // Бизнес-инфо :аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2020.

2. Об аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности[Электронный ресурс] : Закон Украины, 21 декабря 2017 г., №2258-VIII : в ред. Закона Украины от 04 марта 2020 г. №524-IX – Режим доступа до ресурса: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=104463

3. Чечеткин, А.С. Бухгалтерский учёт и аудит : учеб. пособие / А.С. Чечеткин, С.А. Чечеткин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : ИВЦ Минфина, 2020 – 564 с.

4. Аудит реализации сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурса: http://econbooks.ru/books/part/21201

5. Проверка выпуска, отгрузки и продажи продукции[Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурса:

https://studref.com/492624/buhgalterskiy_uchet_i_audit/proverka_vypuska_otgruzki_prodazhi_produktsii

Клюкин А.Д., магистрант
Кивуля Д.С., преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
shilo.1998@inbox.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЕДЕНИЯ СОЛИДАРНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Под солидарным сельским хозяйством понимается организационная форма в сельском хозяйстве, где группа потребителей сотрудничает на местном уровне с фермерами-партнёрами. Потребители дают гарантию покупки продукции, а взамен получают не только товары от фермера, но и влияние на производство. Как правило, потребители платят фиксированную сумму в месяц. Потребителями выступают городские жители и небольшие фермы, которые ценят экологическое сельское хозяйство.

С помощью этой концепции небольшие фермы могут финансировать себя. Фермеры сдают урожай потребителям, которые финансируют их работы. Риск неурожая делится между потребителями и фермерами. Все участники процесса извлекают выгоду. Продажа идёт напрямую от фермера, а не через супермаркеты или магазины.

Концепция направлена против ценового давления, крупных специализированных компаний и эксплуатации ландшафта, животных и людей.

Представим основные различия между экологическим и традиционным сельским хозяйством в таблице 1.

Таблица 1 – Основные различия между экологическим и традиционным сельским хозяйством

Экологическое сельское хозяйство	Традиционное сельское хозяйство
Не используются пестициды и искусственные добавки	Удобрение и пестициды используются для увеличения урожая
Строгие экологические нормы для выращивания продуктов и содержания животных	Промышленное содержание животных (тесные загоны, отсутствие выгуля и многое другое)
Производство продуктов не наносит вред окружающей среде и животным	Чтобы обеспечить максимально возможный объём продаж, животным и окружающей среде часто наносится вред
Более высокие цены	Цель – предложить, как можно больше продуктов по доступным ценам
Это только служит определённой нише общества	

Примечание – составлено автором на основании источника 1

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что экологическое сельское хозяйство является экологически чистым производство – не используются пестициды, не наносится вред окружающей среде и животным. Но, экологическое сельское хозяйство имеет высокие цены на свою продукцию, которая в своя очередь доступна лишь определённой нише общества.

В свою очередь традиционное сельское хозяйство характеризуется использованием при производстве продукции удобрений и пестицидов, также характеризуется промышленным содержанием животных, для обеспечения максимально возможной продажи наносится вред животным и окружающей среде.

Вернёмся немного к самой концепции солидарного сельского хозяйства. Данная концепция возникла в Японии в 1960 годах. На данный момент концепция солидарного

сельского хозяйства существует в Германии, Швейцарии, Австрии, Франции, Англии, Бельгии, Италии, Канаде и Португалии. Например, в Германии на данный момент существует более 260 проектов солидарного сельского хозяйства.

Рассмотрим работу солидарного сельского хозяйства на примере Германии.

В Германии существует ассоциация под названием «Solidarische Landwirtschaft». На сайте ассоциации можно найти фермы, которые предлагают проекты солидарного сельского хозяйства и через сайт можно с ними выйти на связь. Существует множество различных способов построить такой проект [2].

Как правило, нужно подписать контракт с фермером на один год в начале сезона. Участник солидарного сельского хозяйства гарантирует фермеру взять покупку его продуктов и разделяет риск неурожая с ним.

Обычно, летом фермер доставляет свой урожай клиентам один раз в неделю. Зимой же продукты доставляются раз в две недели. Потребитель не может предугадать какую продукцию и в каком количестве он получит. Это может зависеть от сезона, климата и собранного урожая.

Участие в солидарном сельском хозяйстве предполагает не только оплату, но и помощь фермерам 2 раза в сезон. Например, зимой могут осуществляться следующие работы – изготовление чая из сушёных трав и ягод, ремонт, высаживание растений. А летом, конечно же, сбор урожая.

Как же получают продукцию? В основном фермы находятся на окраине города и доставляют продукцию в город. Овощи фермеров доставляются еженедельно в определённые «пункты выдачи». Все участники проекта должны вместе определить «пункты выдачи», чтобы овощи можно было забирать оттуда. Такими местами могут быть кафе или бары, также могут быть и магазины, где участники могут забрать продукцию. В основном это зависит от масштаба города.

Также проводятся встречи со всеми участниками проекта. Потребители могут обсудить какие овощи они хотят получать. Также существуют регулярные фестивали и общественные мероприятия, где участники могут познакомиться друг с другом.

Плюсы солидарного сельского хозяйства:

1) потребители получают экологически чистые натуральные продукты;

2) потребители знают, откуда берутся их овощи и в какое время года они созревают;

3) растения выращиваются без добавок;

4) положительно влияет на окружающую среду и людей;

5) участники солидарного сельского хозяйства помогают сделать сельское хозяйство более экологичным;

6) концепция не эксплуатирует природу и рабочих, и способствует разнообразию в сельском хозяйстве.

Минусы солидарного сельского хозяйства:

1) потребители не знают заранее, что они получат;

2) потребители регулярно получают продукты и должны их потреблять;

3) нужно много координировать с другими участниками солидарного сельского хозяйства;

4) потребители несут финансовый риск;

5) экстремальная погода может вызвать неурожаи.

В настоящее время солидарное сельское хозяйство не нашло применения в Республики Беларусь. На наш взгляд, данная схема производства продукции растениеводства и животноводства поможет улучшить состояние сельскохозяйственных организаций страны, которые нуждаются в инвестициях.

Под солидарным сельским хозяйством понимается организационная форма в сельском хозяйстве, где группа потребителей сотрудничает на местном уровне с фермерами-партнёрами. В настоящее время солидарное сельское хозяйство применяется в таких странах,

как Япония, Германия, Швейцария, Австрия, Франция, Англия. В Республике Беларусь солидарное сельское хозяйство ещё не нашло применение.

Среди плюсов солидарного сельского хозяйства можно выделить, что потребители получают экологически чистые натуральные продукты; потребители знают, откуда берутся их овощи и в какое время года они созревают; растения выращиваются без добавок; положительно влияет на окружающую среду и людей; участники солидарного сельского хозяйства помогают сделать сельское хозяйство более экологичным; концепция не эксплуатирует природу и рабочих, и способствует разнообразию в сельском хозяйстве.

Среди минусов солидарного сельского хозяйства отметим, что потребители не знают заранее, что они получат; потребители регулярно получают продукты и должны их потреблять; нужно много координировать с другими участниками солидарного сельского хозяйства; потребители несут финансовый риск; экстремальная погода может вызвать неурожаи.

В настоящее время солидарное сельское хозяйство не нашло применения в Республике Беларусь. На наш взгляд, данная схема производства продукции растениеводства и животноводства поможет улучшить состояние сельскохозяйственных организаций страны, которые нуждаются в инвестициях.

Список используемой литературы

1. Альтернативная маркетинговая стратегия - Солидарное сельское хозяйство [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурса: https://www.youtube.com/watch?v=xsADufG8p_o&feature=emb_logo

2. Solidarische Landwirtschaft [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурса: https://www.solidarische-landwirtschaft.org/startseite

Клюкин А.Д., магистрант
Кивуля Д.С., преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
shilo.1998@inbox.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ГЕОИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ КАК ФАКТОРУСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В наше время, когда передовые технологии управляют практически всеми видами человеческой деятельности, и стало трудным назвать ту отрасль, где бы не применялись современные технологии, до последнего времени сельскохозяйственная наука пользовалась старыми, традиционными подходами к методам исследования и разработки технологий ведения сельского хозяйства. Но на сегодняшний день мы можем видеть, что не все методы и технологии прошлых лет обладают достаточной эффективностью и безопасностью, как для окружающей среды, так и для человека. В наше время, когда приоритетными вопросами ведения хозяйства являются экологическая безопасность и здоровье человека, становится очевидным необходимость перехода к новым моделям природопользования и обеспечения продуктами питания.

Обращая внимание на развитие сельского хозяйства в мире, мы можем обозначить некоторые общие тенденции развития этой отрасли, такие как: стремление к минимизации вредного влияния используемых химикатов и минеральных удобрений, рациональное использование природных ресурсов, минимизация влияния на структуру экологической лестницы. Что же касается здоровья человека, то кроме вопросов безопасности продуктов сельского хозяйства определяемых технологией производства, существенную роль, в

особенности для растениеводства, играет пространственное положение относительно потенциально небезопасных объектов промышленности, складов ядохимикатов и опасных веществ, атомных электростанций и других объектов определённым образом влияющих на близлежащую территорию через воздух атмосферы, гидрологическую сеть, почвенный и растительный покров и фауну.

В связи с этим можно сделать выводы об необходимости модернизации структуры сельского хозяйства или регулировании его ведения относительно природных условий и ресурсов, а также пространственного положения на местности. Для наиболее эффективного воплощения в практику данных мероприятий сегодня в мире используются «ГИС».

Геоинформационная система (географическая информационная система, «ГИС») - это система сбора, хранения, анализа и графической визуализации пространственных (географических) данных и связанной с ними информации о необходимых объектах[3].

Направления применения «ГИС»:

− учёт объектов агропромышленного комплекса;

− инвентаризация сельскохозяйственных угодий;

− информационная поддержка контроля плодородия пашни и не допущение деградации почв;

− технологическое управление земледелием и повышение урожайности возделываемых культур;

− автоматизация процессов контроля и учёта производственной деятельности;

− оптимизация внутрихозяйственной логистики, сокращение простоев техники;

− автоматизация мониторинга текущей деятельности объектов АПК и публикация сведений в глобальной сети «Интернет»;

− сокращение сроков обработки информации, её консолидация и наглядное представление;

− создание ситуационных центров;

− автоматизация формирования отчётов и картосхем.

Также следует выделить такой термин, как «ИПД» (*инфраструктура пространственных данных*) - это, прежде всего, принципы, на основе которых строятся конкретные системы и реализуются конкретные проекты. В общем случае необходимо закрепить внедрение стандартов обмена геоинформацией и создание общедоступного каталога геоинформационных ресурсов и служб[1].

Выделим следующие преимущества «ГИС» в сельском хозяйстве при производстве продукции растениеводства:

− Информационная поддержка принятия управленческих решений – для достаточного удобства принятия управленческих решений руководителями организаций «ГИС» создает базу данных, которая содержит следующее - цифровую модель местности, на которой осуществляются агротехнические операции; сведения о дистанционном зондировании; информацию о свойствах и характеристиках почв; карты посевов по годам; историю обработки полей.

− Планирование агротехнических операций. Данное планирование включает в себя следующие виды работ - расчёт потенциала и эффективности кадров и земельных ресурсов; обмер полей (например, путём объезда по контуру с высокоточным GPS-оборудованием с максимальной точностью от 1 до 3 сантиметров); составление структуры посевных площадей и севооборотов в формате векторной электронной карты; расчёт необходимого количества удобрений; формирование очерёдности операций обработки почвы, внесения удобрений и средств защиты.

− Мониторинг агротехнических операций и состояния посевов. В ходе решения данной задачи осуществляется регистрация всех агротехнических операций, затрат на их проведении, фиксация состояния посевов посредством наземных измерений, экспертных оценок агрономов и данных дистанционного зондирования Земли (аэро- и космических снимков).

− Анализ конечного результата и составление отчётов. С помощью «ГИС» удобно проводить анализ всех проведённых агротехнических операций и отображение этой информации в виде карт, таблиц, графиков. Учитывается поступление продукции с полей, реализация зерна с поля и с тока. При этом данные могут собираться как с диспетчерского центра, так и сниматься с электронных весов, установленных на складах или токах. Принимается во внимание расходование пестицидов и удобрений. Изучается объём расходования семян при посеве.

− Прогнозирование урожайности культур и оценка потерь. Система прогнозирования урожайности строится на методах наблюдения за состоянием посевов с учётом влияния природно-климатических условий. Данная технология позволяет отслеживать динамику развития сельскохозяйственных культур, условий вегетации, определять сроки их созревания и оптимальные сроки начала уборки, проводить экономический анализ при минимальном и максимальном уровнях урожайности стабильно возможных для конкретных условий.

− Планирование, мониторинг и анализ использования техники. Техническая подсистема сельскохозяйственных предприятий также не остается в стороне от использования геоинформационных технологий. Она включает:

1) составление графиков использования техники и её ремонта;

2) анализ использования техники и горюче-смазочных материалов (всех перемещений техники, расчёт пробега и обработанных площадей);

3) определение оптимальных маршрутов движения и транспортировки техники от базы до обрабатываемых полей;

4) определение оптимальных маршрутов доставки урожая до пунктов приёма;

5) контроль за скоростью перемещения техники при выполнении полевых работ;

6) определение длины гона или оптимального расстояния между полями и пунктами сдачи сельскохозяйственной продукции по цифровой карте;

7) формирование учётных листов трактористов-машинистов, формирование путевых листов автотранспорта [2].

По результатам проведённого исследования можно сделать вывод, что внедрение «ГИС» в Республика Беларусь может быть первым шагом напути создания республиканской геоинформационной системы, которая позволит повыситьэффективность управления землями сельскохозяйственного назначения в исполнительных органах государственной власти, поможет в реализации мер, направленных на устойчивое развитие агропромышленного комплекса на территории всей страны, а также:

− повышение урожайности и увеличение валового производства сельскохозяйственных культур;

− обеспечение внедрения высокоэффективных энергосберегающих технологий производства растениеводческой продукции в сельскохозяйственных организациях страны;

− внедрение биологической системы земледелия на территории страны, использованию биотехнологий в агропромышленном комплексе, обеспечению сохранности и повышению плодородия почв;

− реализация региональных программ и проектов по эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения.

Список используемой литературы

1. ГИС в сельском хозяйстве[Электронный ресурс]– Режим доступа до ресурса: https://docs.google.com/presentation/d/13oMfm8hiQD9GkrqexyxyvEBytpor7SlnpUuQVv1mE2E/edit#slide=id.p

2. Применение ГИС-технологий в сельском хозяйстве[Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурса: http://www.radixtools.ru/publish-gis-agriculture

3. Геоинформационная система[Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурса: https://ru.wikipedia.org/wiki/Геоинформационная_система

Кобаль А.І., студент
Науковий керівник ***Грубінка І.І.***
ВП НУБіП України «Мукачівський аграрний коледж»
andrewkobal37@gmail.com

НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Кошти державного бюджету використовуються для виконання завдань та забезпечення функцій покладених на органи державної влади. Витрати бюджету є ширшим поняттям ніж видатки бюджету, оскільки: витрати бюджету – це всі видатки бюджету, а також кошти виділені на погашення державного боргу, а видатки бюджету,в свою чергу– це кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків, що здійснюються з Державного бюджету України, належать видатки на:

– державне управління;

– судову владу;

– міжнародну діяльність;

– фундаментальні та прикладні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу державного значення, міжнародні наукові та інформаційні зв’язки державного значення;

– національну оборону (крім заходів та робіт з мобілізаційної підготовки місцевого значення);

– правоохоронну діяльність, забезпечення безпеки держави та цивільний захист населення і територій;

– освіту;

– охорону здоров’я;

– соціальний захист та соціальне забезпечення;

– культуру і мистецтво;

–державні програми підтримки телебачення, радіомовлення, преси, книговидання, інформаційних агентств;

– фізичну культуру і спорт;

– державні програми підтримки регіонального розвитку та пріоритетних галузей економіки;

– програми реставрації пам’яток архітектури, спорудження (створення) пам’ятників і монументів державного значення;

– державні програми розвитку транспорту, дорожнього господарства, зв’язку, телекомунікації та інформатики;

– державні інвестиційні програми (проекти);

– державні програми з ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, запобігання виникненню та ліквідації надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха;

– створення та поповнення державних запасів і резервів;

– обслуговування державного боргу;

– проведення виборів у випадках, передбачених законом, та всеукраїнських референдумів;

– інші програми, які мають виключно державне значення.[1]

Всі ці статті видатків державного бюджету України поділяються на поточні та капітальні видатки.

Поточні видатки – це видатки бюджету на фінансування підприємств, установ, організацій і органів, визначені на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення. Капітальні видатки відповідають за інноваційну та інвестиційну діяльність.

Таблиця 1 - Структура видатків державного бюджету в 2020 році, млн грн

Поточні видатки	797371,8	94.56%
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	171354,9	20.32%
Використання товарів та послуг	167594,0	19.87%
Обслуговування боргових зобов'язань	98907,6	11.73%
у т.ч. Обслуговування внутрішніх боргових зобов'язань	55821,6	6.62%
у т.ч. Обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань	43086,0	5.11%
Поточні трансферти	120068,4	14.24%
Соціальне забезпечення	235669,9	27.95%
у т.ч. Виплата пенсій та допомоги	153537,2	18.21%
Інші поточні видатки	3777,0	0.45%
Капітальні видатки	45881,4	5.44%
Придбання основного капіталу	12797,9	1.52%
Капітальні трансферти	33083,5	3.92%
Усього	843253,2	100.00%

*[2]

Згідно з наведених в таблиці1 даних, на поточні видатки держава в 2020 році витратила 94,56% державного бюджету, на капітальні видатки – 5,44%. Така тенденція в використанні коштів є негативною для України.

Інвестиційна діяльність відіграє дуже важливу роль в економіці країни, і від неї залежить стабільний розвиток держави. Коштів, які виділено на капітальні видатки в Україні недостатньо для плідної інвестиційної діяльності. Ефективний спосіб збільшення капітальних видатків – це збільшення цих видатків за рахунок зовнішнього державного боргу. На жаль, в Україні цей спосіб не використовується.[3]

Отже, напрями використання бюджетних коштів різноманітні, і на ефективне використання цих коштів, та функціонування держави позитивно вплине збільшення капітальних видатків.

Список використаної літератури

1.Видатки бюджету //Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф.Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011. — 558 с.

2.»Видатки держбюджету України» [Електронний ресурс]// Міністерство фінансів України; – Режим доступу до ресурсу: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/

3.Казначейська система: Підручник / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. -Тернопіль, 2002. – 394с.

Конюшенко Т.Ю., студентка
Науковий керівник: ***Міняйло В.П., канд. екон. наук.,***
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет
tanyushenko0@gmail.com

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Бюджетні установи відіграють важливе значення в економіці держави, адже впливають на розвиток економічних процесів, які відбуваються в країні. Важливе значення в діяльності бюджетних установ має чітка організація аналітичної роботи розрахунків з оплати

праці, оскільки вона є найбільш відповідальною і трудомісткою. Оплата праці працівників бюджетної сфери має істотні особливості порівняно з оплатою праці осіб, що зайняті у недержавному секторі економіки: її організацією займається насамперед держава, регулювання якої по відношенню до бюджетнихустанов та організацій носить прямий характер. Недостатнє фінансування, що має місце за сучасних умов з боку державних органів, досить часто призводить до зниження ефективності діяльності бюджетних установ тавикликає низьку оплату праці їх персоналу [1].

На даний момент головним документом, що визначає засади організації оплати праці працівників бюджетної сфери, виступає Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2001 р. No 134 «Про впорядкування умов оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» із внесеними до неї змінами та доповненнями, що визначає схему посадових окладів.

А основними формами оплати праці в бюджетних установах є погодинна й відрядна, але переважає, як правило погодинна оплата праці.

Якщо взятись за аналіз витрат на оплату праці, то він може бути поточний, перспективний або ж ретроперспективний. Для здійснення загального аналізу витрат на оплату праці треба зробити оцінку виконання плану та розрахунок економії чи затрат.

Абсолютну економію чи перевитрати коштів на заробітну плату обчислюють шляхом зіставлення фактично нарахованої заробітної плати (ЗП1) з плановою (ЗП0). В таблиці 1 представлена динаміка витрат на оплату праці Управління праці та соціального захисту населення Митлашівської РДА.

Таблиця 1. - Динамікавитрат на заробітну плату Управління праці та соціального захисту населення Митлашівської РДА за 2015-2019 рр.

Показники	Роки					Відхилення у %			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016 до 2015	2017 до 2016	2018 до 2017	2019 до 2015
Фонд заробітної плати, в тис грн	12546,9	12987,6	13045,3	14616,0	17011,2	+3,5	+0,4	+12	+35
Обсяг наданих послуг бюджетної установи, в тис грн	8790,5	8769,0	9765,7	10258,9	2080,5	-0,2	+11,3	+5	-76

За даними таблиці 1 бачимо, що фонд заробітної плати має тенденцію до зростання, а обсяг послуг, які надало дане управління скорочується. Фонд заробітної плати зріс аж на 35%, що склало 4464,3 тис грн., а обсяг наданих послуг скоротився аж на 76%, що становить 6710 тис грн.

Можемо також проаналізувати вплив факторів на зміну фонду заробітної плати 2018-2019 рр., він наведений в таблиці 2.

За даними табл. 3 фонд заробітної плати працівників бюджетної установи в 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшився на 2395, 2 тис. грн., або на 16,4 %. Дана зміна відбулась за рахунок наступних факторів: – збільшення чисельності штатних працівників на 8 осіб призвело до зростання фонду заробітної плати на 268,8 тис.грн.; – зростання середньооблікової заробітної плати призвело до збільшення витрат на оплату праці на 2007,7 тис.грн.; – зменшення середньорічного обсягу наданих послуг на 1,4 тис.грн. призвело до збільшення фонду заробітної плати на 1012,8 тис.грн.

Керівництву даної установи рекомендовано встановити чітку політику налагодження процесу надання послуг зв’язку та стимулів для покращення середньорічного виробітку працівників відповідно до оплати праці[2].

Таблиця 2 - Впливфакторів на зміну фонду заробітної плати 2018-2019 рр.

Показники	Роки		Відхилення	
	2018	2019	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
Обсяг діяльності бюджетної установи, тис грн	10258,9	9871,0	-387,9	-3,7
Фонд заробітної плати, тис грн	14616	17011,2	2395,2	16,4
Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	435	443	8	1,8
Середньооблікованазаробітна плата працівника, тис грн	33,6	38,4	4,8	14,2
Середньорічний обсяг наданих послуг одним працівником, тис. грн.	23,6	22,2	-1,4	-5,9

Рисунок 1 - Можливі порушення та їх вплив на достовірність інформації щодо трудових ресурсів та фонду оплати праці бюджетних установ.

Порушення щодо оплати праці виникають у зв'язку з: неправильним визначенням обсягів наданих послуг; неправильним застосуванням посадових окладів і розцінок; неправильним таксуванням окремих документів з обліку праці; включенням у документи з обліку праці прізвищ осіб, які не брали участі у виконанні конкретних робіт; внесенням у документи з обліку праці посадових осіб, які не передбачені штатним розкладом.

Підводячи підсумок необхідно зазначити, що ми дослідили та розкрили теоретичні підходи до аналізу витрат на оплату праці, а також надані рекомендації з удосконалення його організації та методики. А також здійснено загальний аналіз витрат на оплату праці бюджетних установ. Встановлено, що під час аналізу витрат на оплату праці, необхідно зважати на типові помилки яких допускаються бюджетні установи, здійснюючи нарахування та виплату заробітної плати працівникам.

Список використано літератури

1. Болюх М. А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [Текст]: навч. посіб. / М. А. Болюх, А. П. Заросило. – К.: КНЕУ, 2014. – 344 с

2. Назарова К. О. Аналіз діяльності бюджетних установ [Текст]: навч. посіб. / К. О. Назарова,Т. А. Кумченко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 208 с.

3. Покатаєва О. В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці в бюджетних установах /Покатаєва О. В. // Актуальні проблеми економіки. − 2016 р. − No 10. − С. 87-95.

Короленко М.С., студент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
super.korolenko3287@yandex.by

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь определяет Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 года «Об инвестициях» [1], который направлен на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь, обеспечение гарантий, прав и законных интересов инвесторов, а также их равной защиты.

Согласно статье 5 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» осуществление инвестиций на территории Республики Беларусь основывается на следующих принципах:

− инвесторы, а также государство, его органы и должностные лица действуют в пределах Конституции Республики Беларусь и принятых в соответствии с ней актов законодательства Республики Беларусь (принцип верховенства права);

− инвесторы равны перед законом и пользуются правами без всякой дискриминации (принцип равенства инвесторов);

− инвесторы осуществляют инвестиции добросовестно и разумно без причинения вреда другому лицу, окружающей среде, историко-культурным ценностям, ущемления прав и защищаемых законом интересов других лиц или злоупотребления правами в иных формах (принцип добросовестности и разумности осуществления инвестиций);

− вмешательство в частные дела не допускается, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании законодательных актов Республики Беларусь в интересах национальной безопасности (в том числе охраны окружающей среды, историко-культурных ценностей), общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц (принцип недопустимости произвольного вмешательства в частные дела);

− инвесторам гарантируется осуществление защиты прав и законных интересов в суде и иными способами, предусмотренными законодательством Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь (принцип обеспечения восстановления нарушенных прав и законных интересов, их судебной защиты).

При осуществлении инвестиций признается приоритет общепризнанных принципов международного права.

Иностранному инвестору гарантируется после уплаты установленных законодательством Республики Беларусь налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные внебюджетные фонды беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь прибыли (доходов) и иных правомерно полученных денежных средств, связанных с осуществлением инвестиций на территории Республики Беларусь, а также платежей, производимых в пользу иностранного инвестора и связанных с осуществлением инвестиций.

На территории Республики Беларусь инвестиционная деятельность регулируется нормами национального и международного законодательства.

Также в Беларуси активно реализуется государственная политика поддержки инвестиций, которая оказывается в виде предоставления:

− гарантий Правительства Республики Беларусь – предоставляются кредиторам в случаях привлечения иностранных кредитов или кредитов банков Республики Беларусь для реализации инвестиционных проектов;

− централизованных инвестиционных ресурсов.

Дополнительным видом государственной поддержки инвестиционной деятельности является механизм инвестиционного договора**.** Данный инструмент позволяет инвестору

установить дополнительные гарантии защиты своего капитала и одновременно получить льготные условия и преференции для реализации инвестиционного проекта, в том числе не установленные законодательными актами.

Инвестиционная деятельность в отношении недр, вод, лесов, земель и объектов, находящихся только в собственности государства, либо деятельность, на осуществление которой распространяется исключительное право государства, могут осуществляться на основе концессии. В отношении недр инвестиционная деятельность может осуществляться также на основании инвестиционного договора.

Концессионные соглашения заключаются на основе проведения конкурса или аукциона. Заключение концессионных договоров без проведения конкурса или аукциона допускается:

- с инвестором, осуществившим в установленном порядке геологическое изучение недр за счет собственных средств;
- по решению Президента Республики Беларусь [2].

Особые правовые режимы с дополнительным предоставлением льгот инвестору вводятся при реализации инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, в Парке высоких технологий, Индустриальном парке, в Юго-восточном регионе Могилевской области (ЮВР), в Оршинском районе, в средних, малых городских поселениях, сельской местности, а также малому и среднему бизнесу.

Соответствие международным стандартам условий для страхования рисков иностранных инвесторов обеспечено полноправным членством Беларуси в Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МАГИ), которое, являясь учреждением Группы организаций Всемирного банка, позволяет инвесторам страховать реализуемые проекты от политических и некоммерческих рисков. Между Правительством Республики Беларусь и МАГИ на данный момент заключены Соглашения о правовой защите гарантированных иностранных инвестиций и об использовании местной валюты.

Помимо этого, в целях создания благоприятных условий и защиты инвестиций, осуществляемых инвесторами одного государства на территории другого государства, Республика Беларусь подписала порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении (поощрении) и взаимной защите инвестиций.

В частности упомянутыми соглашениями предоставлены гарантии:

- национального режима;
- режима наибольшего благоприятствования;
- экспроприации и компенсации;
- иные гарантии.

Беларусь - участник Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств от 18 марта 1965 года.

Членство Беларуси в Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МАГИ) создает соответствующие международным стандартам условия для страхования рисков иностранных инвесторов, подтверждает готовность страны к соблюдению общепринятых норм и стандартов международного экономического сотрудничества.

Сегодня для работы инвестора на территории республики созданы надежные правовые условия, обеспеченные как международными соглашениями, так и национальным законодательством.

Республикой Беларусь подписаны Конвенция о защите прав инвестора (28 марта 1997 г.), Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (24 декабря 1993 г.), а с 1992 года Республика Беларусь присоединилась к Конвенции «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами» (18 марта 1965 г.) и Сеульской конвенции «Об учреждении Многостороннего Агентства по гарантии инвестиций» (11 октября 1985 г.) и др.

В республике действует порядка 60-ти двухсторонних соглашений о защите инвестиций и с более 60 странами Беларусь связывают соглашения об избегании двойного налогообложения, нормами которых предоставлены дополнительные гарантии прав и защиты инвестиций стран Евросоюза, СНГ, Азии, Латинской Америки и др.

На уровне национального законодательства основой инвестиционной деятельности в Республике Беларусь является Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 года № 53-З, упомянутый выше.

Закон содержит условия гарантий и защиты инвесторов при осуществлении инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь соответственно международной практике. Нормы Закона направлены на равную недискриминационную деятельность всех инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность, условия деятельности распространяются как на национальных, так и на иностранных инвесторов. При этом, государство гарантирует инвестору:

- защиту имущества от национализации и реквизиции;
- беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь компенсаций для иностранных инвесторов;
- право на реализацию своих имущественных и неимущественных прав в соответствии с законодательством Республики Беларусь;
- исключительные права на объекты интеллектуальной собственности;
- право на предоставление им земельных участков в пользование, аренду, собственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь об охране и использовании земель;
- право создавать на территории Республики Беларусь коммерческие организации с любым объемом инвестиций, в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством Республики Беларусь, с учетом ограничений, установленных статьей 6 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях»;
- право на льготы и преференции при осуществлении инвестиций в приоритетные виды деятельности, и в иных случаях установленных законодательными актами Республики Беларусь и (или) международно-правовыми актами, обязательными для Республики Беларусь;
- право на привлечение в Республику Беларусь иностранных граждан и лиц без гражданства для осуществления трудовой деятельности;
- право на заключение договора (договоров) с Республикой Беларусь;
- право на досудебное разрешение споров.

Кроме обеспечения защиты прав инвесторов, в республике создана система стимулов для осуществления инвестиционной деятельности. Кроме обеспечения защиты прав инвесторов в республике в целях привлечения инвестиций создана система стимулов – преференциальные правовые условия. Ряд преференций предоставлен инвесторам в свободных экономических зонах, малых и средних городах, сельской местности, парке высоких технологий.

Список использованной литературы

1. Об инвестициях [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь 12.07.2013 № 53-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

2. О концессиях [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь 12 июля 2013 № 63-З: в ред. 19 июля 2013 № 2/2061: с изм. и доп. 1 ноября 2013 г. / Консультант Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2020.

Кулиняк І.Я., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту організацій
Давида М.І., студент
Національний університет «Львівська політехніка»
ihor.y.kulyniak@lpnu.ua

ІННОВАЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ПОКРАЩЕННЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ

Банківська сфера є однією з найбільш перспективних у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України. Вибагливі клієнти, жорсткі умови конкуренції, розширення доступу до мережі Інтернет, поява нових технологій, глобалізація та інтеграція у світовий фінансовий простір, а також обмеженість фінансових, кадрових та інших ресурсів, зростання доступності інформації, оголошення курсу діджиталізації – спонукає банків щоразу підтримувати високий рівень інноваційного розвитку, шукати резерви та підвищувати інноваційний потенціал, впроваджувати інноваційні банківські продукти тощо. Впровадження банківських інновацій дозволяє забезпечувати поліпшення якості послуг, залучати нових клієнтів, розширювати співпрацю з іноземними контрагентами та «йти в ногу» із потужними міжнародними банківськими структурами, мінімізувати вплив фінансово-економічних криз, особливо це актуально в умовах пандемії COVID-19.

Якщо кілька років тому деякі банківські послуги вважались інноваційними, то тепер ці послуги можна віднести в категорію традиційних (без яких не обходиться діяльність жодного банку), зокрема:

– Інтернет-банкінг, телефонний банкінг;

– торговий еквайринг – оплата за товари і послуги за допомогою банківських платіжних карток;

– факторинг – переуступка торговельною компанією дебіторської заборгованості банку, який зобов’язується взяти на себе всі операції по управлінню боргом (фінансування, облік дебіторської заборгованості, контроль термінів платежів, інформаційно-аналітичне обслуговування клієнта по факторингу тощо);

– форфейтинг – форма фінансування міжнародної торгівлі шляхом обліку перевідних векселів без права регресу, тобто покупець векселя бере на себе весь ризик неплатежу і не може пред'явити претензії попередньому власнику;

– лізинг – довготермінова оренда машин, устаткування, транспортних засобів з метою подальшого викупу.

Сьогодні у банківській сфері набувають популярності такі інноваційні технології:

– безкарткові розрахунки через мобільний телефон за допомогою бездротової технології NFC (Near Field Communication – зв'язок з ближнім полем). Інновація являє собою комбінацію технології безконтактної ідентифікації та комунікаційних технологій, забезпечує зручну, надійну і захищену передачу даних за допомогою радіоканалу на короткі відстані між різними електронними пристроями, тому її використання стане великим проривом у розвитку дистанційного обслуговування клієнтів. Наприклад, NFC-сумісні мобільні телефони можна буде використовувати замість пластикової картки для роботи з банкоматом [1, с. 115];

– онлайн-чати для підтримки клієнтів;

– послуги з отримання відомостей про розмір заборгованості за державні послуги і комунальні платежі [1, с. 117];

– безготівкові платежі, послуги електронної комерції;

– кеш-менеджмент – комплекс послуг, які пропонують комерційні банки, що дає змогу клієнтам зменшити витрати й ефективно управляти своїми фінансовими потоками. Як правило, включає кілька складників: управління банківськими рахунками, ліквідністю,

розрахунково-касове обслуговування, управління процентною ставкою, електронний банкінг і різні інформаційні сервіси [2, с. 298].

Що стосується інноваційних банківських технологій, які на даний момент є найбільш обговорюваними і найближчим часом можуть бути впроваджені банками, є заміна ПІН-коду на відбиток пальця. Картки, які випускають, будуть містити відбиток пальців їхніх власників. Таку ідею просуває норвезький стартап Zwipe, який разом із MasterCard планує випускати подібні карти. Найближчим часом очікується впровадження технології блокчейн. Такі світові банки, як Goldman Sachs, JP Morgan, Credit Suisse і Barclays, спільно розробляють технології блокчейну. Для самого банку перевага цієї технології полягає в тому, що, на відміну від банківських, їх дуже важко, а то й не можливо зламати. Банки, що запровадять цю технологію, також можуть значно спростити процедуру ідентифікації, що буде привабливішою для клієнтів, спрямована на захист клієнта, водночас вона займає певний проміжок часу на її виконання [3, с. 90].

В Україні сьогодні у сфері фінансових технологій наразі працює понад 100 компаній, до того ж більше половини з них розпочали свою діяльність за останні три роки. Найпопулярнішим напрямом роботи є платежі та мобільні гаманці. Такі дані наводяться в Українському фінтех-каталозі-2019, презентація якого відбулася 15 липня 2019 року у Національному банку України [4].

Найбільш інноваційним банком України є АТ КБ «ПриватБанк», який понад 10 років тому став одним із перших у світі використовувати одноразові SMS-паролі. До останніх інновацій, які отримали визнання по всьому світі, належать такі продукти, як платіжний мінітермінал, вхід в Інтернет-банк через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків [5]. АТ КБ «ПриватБанк» приділяє значну увагу сфері досліджень і розроблень, стимулюючи розвиток інновацій в організації (технології data science, machine learning, використання agile методів в управлінні проектами тощо). АТ КБ «ПриватБанк» одним з перших у Східній Європі запустив технологію оплати обличчям FacePay. З 2019 р. для користувачів сервісу Smart-ID, який замінює електронний або фізичний підпис на державних документах, АТ КБ «ПриватБанк» дає можливість через додаток Приват24 підтверджувати дійсність такого підпису. Усі клієнти АТ КБ «ПриватБанк» можуть користуватися Smart-ID безкоштовно і витрачають набагато менше часу на взаємодію з державою: наприклад, швидше платять податки або отримують довідки у Пенсійному фонді [6].

Розробка та впровадження якісних інноваційних технологій повинно стати основним пріоритетом для усіх банків, які хочуть досягнути лідируючі позиції на українському банківському ринку, підвищити якість процесів обслуговування клієнтів, отримати високі показники прибутковості та бути конкурентоспроможними у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Клюско Л.А. Інновації у сфері банківського бізнесу. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2019. № 2. С. 109-128.

2. Ганзюк С.М., Шаровський М.Ю. Традиційні та інноваційні послуги на ринку банківських продуктів України. Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал. 2020. Вип. 42. С. 297-301.

3. Вовчак О.Д., Пронько В.М. Вплив фінансових технологій на забезпечення конкурентоспроможності банку. Вісник Університету банківської справи. 2020. № 1 (37). С. 86-91.

4. Інновації та розбудова фінтех-ринку України – у фокусі уваги Національного банку. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/innovatsiyi-ta-rozbudova-finteh-rinku-ukrayini--u-fokusi-uvagi-natsionalnogo-banku.

5. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк». URL: https://privatbank.ua/.

6. Результати діяльності АТ КБ «ПриватБанк» за 2019 р. URL: https://static.privatbank.ua/files/PrivatBank_Annual_Report_2019_UKR.pdf.

Лапицкая И. В., студент
Научный руководитель: ***Путникова Е. Л., доцент, канд. экон. наук.***
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,
Горки, Республика Беларусь
lapiczkaya99@inbox.ru

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ НА ОСНОВЕ ПРОГРАММЫ ФИРМЫ «1С»

Оплата труда является важным катализатором и индикатором социального развития общества. Информационные технологии в сфере заработной платы дают возможность повышать производительность труда бухгалтеров за счет совмещения непосредственно на рабочем месте их профессиональных знаний с преимуществами электронной обработки информации. Проблемы совершенствования процесса оплаты труда непосредственно связаны с развитием информационных технологий и созданием автоматизированных информационных систем, охватывающих весь комплекс функций управления предприятием. Важную роль при этом играет автоматизация учета заработной платы работников в организации. С помощью автоматизированныхпрограмм бухгалтер может производить начисления и расчет заработной платы с минимальными затратами времени.

В настоящее время все больше и больше компаний осознают важность создания эффективной системы управления персоналом, так как квалифицированные и инициативные сотрудники, могут существенно повысить эффективность деятельности организации.

С каждым днем возрастает значимость такой важной составляющей деятельности любой организации, как заработная плата. Учет труда и его оплаты в организации занимает центральное место, это один из самых трудоемких и ответственных участков учета. Он должен обеспечить своевременный и достоверный первичный учет труда в организации, правильный и достоверный расчет заработной платы, удержаний из нее, а также позволить своевременно осуществлять начисления на фонд оплаты труда, перечислять суммы начисленной заработной платы сотрудникам и производить уплату налогов в соответствующие сроки. Каждый компонент данного процесса должен быть структурирован и иметь высокий уровень организации, так как ошибки, допущенные в процессе учета расчетов с персоналом по оплате труда, могут привести к занижению или завышению сумм исчисленных налогов и как следствие к возможным штрафным санкциям со стороны налоговых органов. Следовательно, правильно организованный процесс расчетов по заработной плате стимулирует трудовую деятельность персонала организации, что приводит к увеличению уровня производительности труда, а обязанность своевременного и достоверного расчета по налогам и взносам увеличивает необходимость совершенствования данного участка учета, что делает исследование данной темы актуальным и практически значимым.

Современные организации ведут учет, используя такие программные конфигурации, как: «1С: Бухгалтерия предприятия 8.3» и «1С: ЗУП» (Зарплата и Управление персоналом). В программе «1С: Бухгалтерия предприятия 8.3» существует возможность отображения простого плана расчета заработной платы, а также ведения минимального кадрового учета для небольшого количества сотрудников, а именно не более чем 60 человек. Данная программа допускает отражать проводки как в бухгалтерском, так и в налоговом учете по всем аналитическим разрезам (Субконто), в соответствии с правилами применения плана счетов и Налогового кодекса Республики Беларусь[1].

Выбор ведения учета в «1С: Бухгалтерия предприятия 8.3» осуществляется в разделе «Зарплата и Кадры» меню «Справочники и настройки» - «Настройка зарплаты». В случае, если учет расчетов по заработной плате и кадровому учету производится в самой конфигурации «1С: Бухгалтерия предприятия 8.3», то тогда используются следующие объекты программы:

– Начисление зарплаты (документ) – применяется для расчета, а также отражения зарплаты в учете;

– Ведомость на выплату зарплаты через банк/через кассу (документ) – данный документиспользуется соответственно для расчета сумм к выплате на банковские счета или через кассу;

– Депонирование (документ) – используется для регистрации депонирования неполученных сумм зарплаты;

– Списание депонированных сумм (документ) – применяется для учета списания сумм, которые невостребованные в течение установленного срока;

– Расчетный листок/Расчетная ведомость (отчеты) – используется для формирования отчетов о начисленной и удержанной заработной плате;

– Свод начислений и удержаний (отчет) – применяется для получения информации о начисленной и удержанной зарплате в разрезе видов расчетов;

– Начисления (планы видов расчетов) – используется для сохранения начислений, порядка их расчета, налогообложения и порядка формирования бухгалтерских проводок;

– Удержания (план видов расчетов) – применяется для хранения удержаний;

– Лицевые счета работников (регистр сведений) – используется для хранения информации о номерах счетов в банках для перечисления зарплаты сотрудникам;

– Взаиморасчеты с сотрудниками (регистр накопления) – применяется для хранения информации о взаиморасчетах сотрудников и фирмы, определения задолженности при взаиморасчетах между сотрудниками и фирмой;

– Больничный/Отпуск/Исполнительный лист – документы «Отклонения по учету заработной платы».

Для того что бы настроить одновременное использование программ, в функциональной панели «Администрирование» необходимо выбрать ссылку «Синхронизация данных». В последующем в одноименном окне требуется отметить нужный флажок и выбрать ссылку «Настройки синхронизации данных». Далее появится окно «Синхронизация данных». Здесь нужно установить префикс этой информационной базы (буквенное значение, которое будет автоматически установлено перед кодом объекта при синхронизации), далее следует выбрать – «Настроить синхронизацию данных». После появления списка выбрать «ЗУП 3.1». Здесь можно выбрать либо ручную настройку, либо загрузить файл с настройками, сделанными в другой программе. При выборе ручного способа программа запросит вариант подключения к другой программе, параметры подключения к другой программе и информацию об аутентификации. После нажатия на кнопку «Далее» произойдет попытка подключения к программе, и в случае успеха – появится возможность дальнейших настроек. Из программы по расчету зарплаты в программу «1С: Бухгалтерия предприятия 8.3» передается документ, который отвечает за формирование проводок, но возможен также обратный режим – когда в «Бухгалтерии» пользователь включил флажок «Отражено в учете», после чего изменять документ, который формирует проводки, невозможно[2].

Таким образом, обобщая все выше изложенное, можно констатировать, что учет расчетов по заработной плате – один из самых важных и неотъемлемых участков бухгалтерии предприятия. Учет труда и его оплаты должен обеспечивать своевременное и обоснованное начисление заработной платы, а также правильность составление документации по учету труда и его оплаты, своевременное и правильное удержание из заработной платы работника соответствующих налогов, сборов, и других удержаний, своевременность расчетов по выплате заработной платы. Обусловлено это тем, что

сущностьзатрат на заработную плату сводится к двум позициям, с одной стороны представляет собой статью расходов организации, которая участвует в формировании себестоимости произведенной продукции, а с другой стороны представляет собой источник дохода, а также мотивации сотрудников.

Список использованной литературы

1.Новые технологии бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:/www.1c. ru/.

2.Официальный сайт ООО «1С» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:/www.1c.ru/.

Макарецкая Т.Д., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при
Президенте Республики Беларусь
Makaretskayatat2008@rambler.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Для современного этапа развития мировой экономики характерен процесс ускорения темпов НТП и возрастания роли знаний как основы производственной деятельности. Инновационная деятельность способствует приобретению конкурентных преимуществ государством на мировом рынке, является основой производства новой продукции и внедрения новых технологических процессов производства.

Снижение темпов экономического роста, падение производительности труда, торговые войны сегодня являются реальностью. Несмотря на это инновационное развитие расширяется, что выражается в росте затрат на НИОКР, научных разработок, количества патентов и лицензий, динамике подготовки научных кадров и др. При этом первостепенной задачей является переход от количества инноваций к их качеству.

С целью поощрения инновационного развития могут использоваться различные методы, среди которых наиболее важным является налоговое стимулирование.Например, предоставление различных налоговых льгот, направленных на стимулирование научных исследований и разработок различным организациям, а именно: научно-исследовательским центрам, лабораториям, университетам и др.

Так, в КНР в течение 2006-2016 гг. налоговые льготы в денежном выражении выросли в 5 раз.Сегодня удельный все государственной поддержки НИОКР в КНР - 0,13% ВВП, при этом 0,07% - это прямое бюджетное финансирование, 0,06% - это разнообразные средства поддержки[1].

Особенностью льготного налогообложения является его направленность на разнообразных субъектов инновационной деятельности, что позволяет охватить широкий круг налогоплательщиков.

Используя различные налоговые преференции, государство создает тем самым преимущества одним компаниям по сравнению с другими, определяя размер уплаты налога или освобождение от него. Такой подход позволяет снизить текущую нагрузку на бюджет, стимулируя организации к поиску внутренних резервов инвестиционной деятельности. При этом количество налоговых преференций может быть весьма значительным. Например, в Китае их около 80.

Формами налоговых преференций могут являться льготные ставки налогов, уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму фактических расходов на научные исследования и инновационные разработки, ускоренная амортизация, налоговые каникулы и

т.д. Так, в Китае одним из самых распространенных инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности является льготная ставка налога на прибыль. С 2008 г. в соответствии с «Законом о налоге на прибыль» сама по себе ставка налогообложения прибыли для высокотехнологичных компаний составляет 15 % вместо 25 % [2]. Кроме того, предприятия - резиденты таких СЭЗ, как, например, Сямэнь, Чжухай, Шэньчжэнь, Шаньтоу, Хайнань, освобождаются от налога на прибыль на протяжении двух лет с момента ее получения, а в течение следующих трех лет платят лишь его половину. Налоговые льготы предусмотрены также с целью привлечения иностранного капитала в сферу научных исследований и разработок. Кроме того, для стимулирования экспорта инновационной продукции китайским компаниям может возмещаться экспортная пошлина в полном объеме.

Для стимулирования инновационного развития может применяться возврат НДС. Так, в КНР такая мера используется при экспорте наукоемкой продукции, в частности, судов, автомобилей, железнодорожных локомотивов, авиационных и космических аппаратов, основных деталей и запасных частей к ним по ставке 17%. Особенностью стимулирования инновационного развития Китая служит также единообразие налогообложения затрат на научные цели для малых, средних и крупных предприятий.

Еще одной формой налогового стимулирования могут быть налоговые льготы в части расходов на НИОКР. Так, В КНР введен налоговый вычет в размере 75% суммы инвестиций в сферу НИОКР. Основным инструментарием стимулирования инновационного развития является налогово-бюджетная политика на основе создания преференциальных условий финансирования для использующих инновации компаний (в частности, разнообразные льготы по налогам и кредитам, банковские гарантии, дотации и субсидии из бюджета). Государство частично финансирует инновационный процесс на основе выделения денежных средств на научные исследования и разработки, бесплатного информирования, гарантирования сбыта на основе осуществления государственных закупок.

Следует отметить, что, как свидетельствует мировой опыт, применение различных налоговых льгот не уменьшает поступлений в бюджет, так как способствует легализации доходов компаний. Использование разнообразных форм стимулирования инновационного развития позволило Китаю с 2013 г. занять в мире 2-е место по расходам на НИОКР. В 2019 г. расходы КНР на исследования и разработки составили 2,23% от ВВП. Это на 0,09 п.п. больше, чем в 2018 г. В абсолютном выражении в 2019 г. расходы достигли 321,3 млрд. долл. Это на 246, 75 млрд. долл. больше, чем значение соответствующего показателя в 2018 г. При этом расходы на фундаментальные исследования составляют около 6% от суммарных расходов [3].

Изложенное свидетельствует, что сегодня налогообложение рассматривается как важный инструмент инновационного развития. Китай демонстрирует пример эффективной инновационной политики на основе высокого уровня законодательного обеспечения в области трансфера технологий и разнообразных мер стимулирования внедрения инноваций. Все это позволило не только обеспечить высокую прибыль от инновационной деятельности, но и повысить значимость разнообразных налоговых рычагов для мотивации инновационного развития.

Список использованной литературы

1.КлавдиенкоВ.Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий в Китае.Общество и экономика. 2018. Вып. 7. С. 39-50.

2. О налоге на прибыль предприятий[Электронный ресурс] // Закон КНР от 1 янв. 2008 г. –Режим доступа к ресурсу: http://legal-way.ru/tax32.php.

3. Расходы Китая на НИОКР выросли до 2,23% от ВВП в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: https://wek.ru/rasxody-kitaya-na-niokr-vyrosli-do-223-ot-vvp-v-2019-godu.

Мацибора Т.В., к.е.н., старший науковий співробітник
провідний науковий співробітник
відділу інвестиційного та матеріально-технічного забезпечення
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
tatyk@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК УМОВА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО АГРОБІЗНЕСУ

Сучасний стан інвестиційного забезпечення більшості підприємств аграрного сектору економіки України, насамперед малих і середніх, фермерських господарств не дає змоги здійснювати господарську діяльність ефективно. В такій ситуації важливим є створення умов для розширення інвестиційних можливостей підприємств аграрного бізнесу, зокрема формування потужного інвестиційного потенціалу, що дасть можливість підвищити їхню економічну ефективність та забезпечити зростання і розвиток аграрного сектору й сільських територій.

В економічній літературі вирізняють два підходи до визначення інвестиційного потенціалу. Перший – ресурсний, при якому потенціал розглядається з точки зору наявності (володіння) тих чи інших ресурсів (багатств) в країні, регіоні, галузі, підприємстві тощо. В основі другого підходу – здатність досягти певної мети, реалізувати ту чи іншу програму або проєкт.

Інвестиційний потенціал – інтегральний показник, що містить сукупність взаємопов’язаних складових, які з часом можуть змінюватися. Це динамічний показник, на який можна впливати тими чи іншими діями та який відображає інвестиційну привабливість об’єкта. Враховуючи сучасні підходи до визначення цієї дефініції, під інвестиційним потенціалом слід розуміти інвестиційні ресурси та їх оптимальну структуру і здатність раціонального використання для досягнення поставленої мети.

Важливою складовою інвестиційного потенціалу є капітальні інвестиції. Відповідно до статистичної інформації державного статистичного спостереження, джерелами фінансування капітальних інвестицій є власні, позикові та залучені кошти.

Протягом тривалого періоду основним джерелом фінансування капітальних інвестицій в аграрному секторі були власні кошти, частка яких досягала до 87 %. Для багатьох сільськогосподарських підприємств, насамперед малого і середнього бізнесу, власних ресурсів недостатньо для забезпечення розширеного відтворення та розвитку. Зокрема, у 2018 р. частка збиткових серед них становила відповідно 13,0 і 13,6 %.

Зважаючи на сезонний характер сільського господарства та значно нижчий, ніж у інших галузях економіки оборот коштів, проблема забезпечення інвестиційними ресурсами визнана однією з головних. В умовах дефіциту власного капіталу формування інвестиційного потенціалу підприємства зумовлює використання позикових коштів та (або) залучених ресурсів.

Серед джерел фінансування капітальних інвестицій в аграрному секторі економіки України частка залучених ресурсів протягом тривалого періоду залишається незначною та не відіграє суттєвої ролі у формуванні й розвитку інвестиційного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Кредити банків та інші позики являють собою важливе джерело фінансування капітальних інвестицій в сільському господарстві багатьох розвинених країн. До країн з найбільшою питомою вагою позикових коштів в аграрному капіталі належать Англія і Німеччина – близько 50%, Франція – за 40%, Італія і Бельгія – понад 30% [3]. У країнах Європейського Союзу 40% господарств аграрного сектору знаходяться в повній залежності від залучення позикових коштів і лише 25% фермерських господарств працюють без банківських кредитів [2].

В Україні банківське кредитування сільського господарства протягом останніх років

не розвивається. За період з 2010-го по 2018 р. спостерігається спадна динаміка обсягів позикового капіталу для інвестування аграрного сектору. Помітно зменшилася також частка кредитів банків та інших позик у структурі фінансування капітальних інвестицій. У 2018 р. порівняно з 2010-м – майже удвічі, від 23 % до 12,9 %.

Насамперед це стосується малих і середніх сільськогосподарських підприємств та невеликих фермерських господарств, переважна більшість з яких обмежена у доступі до банківських кредитів, що гальмує їхній розвиток та унеможливлює розширене відтворення цих типів господарських структур.

Банки часто завищують відсоткові ставки за кредитами, бо за позиками ризикових клієнтів необхідно формувати більший розмір резервного фонду, що зменшує їхні прибутки. Така політика банків не сприяє ефективному кредитуванню економіки, оскільки підвищення плати за користування коштами не означає, що певний суб'єкт господарської діяльності зможе в майбутньому повернути кредит. Емпіричні дослідження показують, що відсотки на позичковий капітал можуть навіть перевищувати потенційний рівень рентабельності інвестиційних проектів позичальників [1, с. 142].

Через недостатній рівень інвестиційного забезпечення малого і середнього агробізнесу звужуються традиційні сегменти ринків праці в селі, що негативно впливає на добробут сільських жителів. При цьому сільські громади недоотримують коштів для свого розвитку.

Розширення інвестиційного потенціалу сільського господарства за рахунок збільшення частки позикового капіталу в джерелах фінансування інвестицій малого і середнього агробізнесу дасть змогу активізувати їхню діяльність, сприятиме розвитку фермерства, стимулюватиме зростання виробництва в довгостроковій перспективі за умови, що забезпечення виконання кредитних зобов'язань підприємств-позичальників не становитиме загрози для їхньої власної платоспроможності.

Для забезпечення оптимального співвідношення власного і позикового капіталу 70:30 обсяги кредитування сільськогосподарських підприємств мали б бути збільшені у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій до 30 %.

За розрахунками вчених, зміцнення інвестиційного потенціалу національного аграрного сектору на основі розширення кредитування та досягнення оптимальної структури капіталу дозволить збільшити обсяги валової доданої вартості в сільському господарстві на 1–2,2 млрд дол. США щорічно.

Список використаної літератури

1. *Гайдай І. Ю., Коваленко К. В.* Довгострокове банківське кредитування як спосіб фінансування економічного росту. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2013. № 1. С. 140-145.

2. *Сомик А. В.* Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування в зарубіжних країнах. *Економіка АПК*. 2002. № 8. С. 86-90.

3. *Юдин А.* Государственное регулирование и кредитование сельского хозяйства у Великобритании и США. *Международный сельскохозяйственный журнал*. 1992. № 5. С. 23-29.

Миронович Л.Р., Уласень А.А., студентки
Научный руководитель: ***Макарецкая Т.Д., к.э.н.,доцент***
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
mironovich.kblf@mail.ru

АНАЛИЗ МИРОВОГО ВНЕДРЕНИЯ КВОТ ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ ДЛЯ ЛИЦС ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Интеграция инвалидов на рынке труда представляет собой одну из самых серьёзных проблем для социальной политики и политики на рынке труда. Люди с инвалидностью сталкиваются с рядом препятствий при приёме на работу, не в последнюю очередь из-за того, что недавние изменения в технологиях и тенденции глобализации привели к необходимости использовать высококвалифицированную рабочуюсилу. Таким образом, снижается спрос на менее квалифицированные виды труда, в которых преобладают инвалиды. Отсутствие интеграции инвалидов на рынке труда влечет к издержкам для экономики, так и социальные проблемы для соответствующих лиц. Это снижает эффективное предложение рабочей силы, и в то же время увеличение расходов на социальные выплаты ложится бременем на государственные финансы.

Квоты по трудоустройству представляют собой одну из наиболее часто используемых мер политики для расширения возможностей занятости для людей с ограниченными возможностями. Чуть более 100 стран мира в настоящее время предусматривают квоты на трудоустройство в своём национальном законодательстве. Хотя в некоторых странах квоты по занятости существуют уже на протяжении многих десятилетий, другие ввели их недавно, пересмотрели или планируют ввести. Квоты различаются от страны к стране с точки зрения уровня процентного обязательства, размера охватываемой компании, применяются ли они к работодателям государственного либо же частного секторов, как контролируется соблюдение и какие меры применяются в случае несоблюдения[1]. В прошлом квоты были предметом значительных споров о том, представляют ли они допустимый вариант политики или укрепляют негативные стереотипы о трудящихся.

На основании данных 2019 года Комитета ООН по правам инвалидов 103 страны имеют действующие системы квот:33 из указанных стран имеют квоты, подкреплённые сборами или штрафами, 64 страны имеют обязательные квоты и 6 стран имеют квоты, вводимые правительственными решениями или указами, а не законами, поэтому могут быть необязательными [2].

Системы квот первоначально были введены в нескольких странах в начале 1920-х годов, чтобы предоставить возможности трудоустройства людям, получившим инвалидность во время Первой мировой войны. Австрия, Франция, Германия, Италия и Польша ввели обязательства для работодателей по набору ветеранов-инвалидов войны, что в то время было общепринятым как работодателями, так и рабочими. Больше таких схем было введено после Второй мировой войны. В некоторых случаях квота изначально была добровольной, а позже стала обязательной с установленной санкцией в виде штрафа. Хотя эти ранние схемы были разработаны при участии работодателей, квоты, введенные в последнее время, часто возникают в результате решений, принимаемых правительствами при меньших консультациях или без них.

Проанализировав опыт внедрения квот в других странах, хотелось бы отметить Японию. Квота по трудоустройству инвалидов была впервые введена в Японии в 1960 году. Она налагала на работодателей добровольное обязательство по найму инвалидов. Частные работодатели были поставлены перед целевым показателем трудоустройства людей с ограниченными физическими возможностями от 1,1% до 13%, в то время как для работодателей государственного сектора этот показатель составлял от 1,3% до 1,5%, в

зависимости от типа работы. На данный момент частные работодатели с 50 и более сотрудниками обязаны соблюдать квоту на занятость 2,3 %. Эти ставки постепенно будут увеличиваться до 2,6 % для национальных и государственных органов и до 2,5% для префектурных и местных советов образования к 2023 году. Министерство здравоохранения, труда и социального обеспечения отвечает за соблюдение и регулярный пересмотр схемы квот, в то время как японская организация по трудоустройству пожилых людей и инвалидов собирают и выплачивают взносы. Проанализировав все данные с момента внедрения схемы квот, можно сделать вывод, что половина работодателей частного сектора (48,8%) выполняет свои обязательства по квотам, при этом малые и средние предприятия, в частности, отстают [3].

В Республике Беларусь квоты по трудоустройству людей с ограниченными возможностями пока не введены, но планируется в 2023 году. Также отмечается, что для людей, которые из-за инвалидности испытывают трудности в поиске работы, в организациях будет определяться минимальное количество рабочих мест - в процентах к среднесписочной численности работников. Квоты будут устанавливать для средних и крупных предприятий, где работает от 100 человек. Речь идет также о создании фонда квотирования, из которого потом будут финансироваться мероприятия по содействию занятости инвалидов [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что для улучшения результатов трудоустройства людей с ограниченными возможностями необходима разумная политика, отражающая разнообразие этой группы, состоящей из людей, которым требуются разные подходы. Эта возникающая тенденция может указывать на то, что квоты используются как форма позитивных действий для поощрения равенства возможностей для людей с ограниченными возможностями и их права на труд, связанных с всеобъемлющим законодательством о равенстве. Что касается Республики Беларусь, то правительство должно обеспечить сбалансированную установку санкций, стимулов и поддержки, которые дополняют друг друга, чтобы предотвратить возможные негативные последствия для рынка труда и системы социального обеспечения.

Список использованной литературы

1. Fuchs M. Quota Systems for Disabled Persons: Parameters, Aspects, Effectivity / Michael Fuchs. – Vienna: European Centre for Social Welfare Policy and Research, 2014. – 110 с.;

2. States parties reports [Электронныйресурс] // Committee on the Rights of Persons with Disabilities. – 2018. – Режимдоступукресурсу: https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/15/treatybodyexternal/TBSearch.aspx?Lang=en&TreatyID=4&DocTypeID=29;

3.Disability at a Glance Strengthening Employment Prospects for Persons with Disabilities in Asia and the Pacific [Электронныйресурс] // UNESCAP. – 2019. – Режимдоступукресурсу: https://www.unescap.org/sites/default/files/publications/SDD-DAG-2019.pdf.;

4. Квоты по трудоустройству людей с инвалидностью в Беларуси планируется ввести в 2023 году [Электронный ресурс] // Белорусское телеграфное агентство. – 2019. – Режим доступу к ресурсу: https://www.belta.by/society/view/kvoty-po-trudoustrojstvu-ljudej-s-invalidnostjju-v-belarusi-planiruetsja-vvesti-v-2023-godu-365556-2019/.

Муляр О.С., здобувач вищої освіти
Берташ Б.М., кандидат економічних наук
Рівненський державний гуманітарний університет
bertash_ua@ukr.net

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ГРОМАД ЯК ПЛАНОМІРНА СКЛАДОВА ЇХ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Створення умов для різноманіття економічної діяльності населення – один з пріоритетів діяльності органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації.

Адже розвиток громад неможливий без інвестиційної діяльності, яка забезпечує інвестиційно-кредитні ресурси в господарські комплекси громад для будівництва і модернізації першочергових об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, виконання проектів, в тому числі культурного, освітнього, соціального та ін. спрямувань.

Джерелами фінансування таких проектів раніше здебільшого були державний чи місцеві бюджети через відповідні бюджетні програми. Останнім часом все більшого поширення набуває фінансування проектів із фондів із спеціальними умовами отримання коштів. Як на рівні державного бюджету, так і на рівні місцевих бюджетів, а також із різноманітних недержавних фондів, включаючи міжнародні. Головна особливість такого фінансування проектів полягає у їх конкурсному відборі, спрямованості на розвиток тої чи іншої галузі економіки, створенні додаткових робочих місць тощо. Серед них Державний фонд регіонального розвитку, конкурси секторальної підтримки, обласні конкурси проектів розвитку територіальних громад, конкурси громадських бюджетів територіальних громад, фонди міжнародної технічної допомоги, транскордонних програм тощо.

Тому важливо не просто враховувати проекти зазначених фондів при плануванні інвестиційної діяльності громад, а й створювати сприятливі умови для їх успішної реалізації.

Досвід сусідніх країн показує, що такі джерела фінансування співвимірні з інвестиціями з державного бюджету в окремі галузі господарства. Наприклад, за рахунок грантових коштів Євросоюзу значно поліпшено транспортну, водопровідно-каналізаційну інфраструктури сільських місцевостей Польщі [1].

Яка ж роль органів управління громад у залученні таких ресурсів? Від виділення відповідних коштів у своїх бюджетах, безпосередньої участі в конкурсах проектів до створення сприятливих умов для залучення ресурсів різних фондів до виконання проектів на своїх територіях, виступаючи партнерами у співфінансуванні важливих для громади проектів розвитку. І ні в якому разі не має зводитися до чергової надмірної бюрократизації як участі в конкурсах на виконання проектів, так і безпосереднього їх адміністрування.

Тому реалізація необхідних проектів на рівні окремих громад, пошук необхідних для цього інвестицій, а головне — перехід від політики очікування (коли в громаді чекають включення тих чи інших запропонованих місцевою владою проектів у відповідні державні програми) до політики ініціативи, коли пошук інвестицій здійснюється, залучаючи до цього бізнес та інші джерела, які здебільшого передбачають участь на умовах дофінансування, що збільшує мотивацію в ініціатора проекта та ін. На даний час це один із дієвих напрямків залучення інвестицій до виконання проектів розвитку громад.

Список використаної літератури

1.Берташ Б.М. Сільський та екологічний туризм як планомірна складова економічного розвитку регіонів та залучення інвестицій / Б.М.Берташ, М.Х.Шершун // Перспективи розвитку сільського та екологічного туризму в Україні: монографія. За заг. ред. М.Х.Шершуна. Громадська організація „Рівненський центр маркетингових досліджень». Рівне: Видавець Олег Зень, 2016. – 264 с. С. 146-153.

Назарець Я.С., студентка
Науковий керівник: ***Вонберг Т.В., к.е.н., доцент***
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
t.vonberg@ukr.net

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГОРОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Важливим продуктом будь-якої інноваційної системи є право наінтелектуальну власність. Це ключова продукція, яка є мірилом ефективності роботи, яка має бути адаптивна та швидкозмінювана в умовах кон'юктури сучасного ринку через своє швидкоплинне знецінення та застарівання.

Нагадаємо, що саме поняття «інтелектуальна власність» означає закріплене законом право, що захищає результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації, включаючи літературні, художні та наукові твори, винаходи, корисні моделі, промислові зразки. В даний час слід говорити про інтелектуальну власність не як про сформоване наукове поняття, а як про складну та динамічну категорію, що зазнає постійних доповнень і змін[1].

У мінливому економічному середовищі знання, виражені в результатах інтелектуальної діяльності, складають найбільшу частку загального добробуту суспільства. Науково-технічна взаємодія та реалізація програм інноваційного розвитку трансформують традиційну економічну систему в економіку знань, в якій знання є каталізатором інтенсивного економічного зростання.

Матеріальні знання більш структуровані та формалізовані в порівнянні з нематеріальними: вони виражаються в об'єктивних поняттях, судженнях; являють собою результати науково-дослідної, дослідно-конструкторської, технологічної діяльности; оформлені у вигляді публікацій, наукових звітів, експертних висновків. До них також можна віднести бази даних, програмне забезпечення, контракти, методики, стандарти, патенти. Це – знання, що систематизовані та існують в явному вигляді, які за визначенням не можуть належати окремому індивіду[2]. Нематеріальні знання виступають в ролі каталізатора науково-дослідного процесу, перетворюючи результати інтелектуальної діяльности в матеріальні знання, тим самим збагачуючи культуру інноваційної діяльности.

Створення інновацій та розвиток інноваційної економіки в цілому забезпечується комплексом інститутів, що здійснюють генерування нових знань, трансфер і комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власности, фінансування та виробництво інноваційних товарів.

Ефективна державна політика в галузі наукових досліджень і розробок формує необхідні умови для створення об'єктів інтелектуальної власности, що генеруються за фінансової та адміністративної підтримки держави[3]. Зважена і конструктивна державна інноваційна політика свідчить, що інтелектуальна власність, створювана за сприяння державних установ і структур, виступає основним потенційним джерелом цінности для національної економіки.

Особливе значення в створенні об'єктів інтелектуальної власності має ринок інновацій. Підхід до ринку інновацій як до динамічного механізму дозволяє виявити умови його функціонування, визначити специфіку впливу державних структур на виробників та споживачів з метою стабільного розвитку ринкової економіки[4].

Ключовим інструментом для створення іміджу бізнесу і для позиціонування інноваційних компаній на ринку наукомістких розробок є механізм генерації, трансферу і комерціалізації об'єктів інтелектуальної власности. Даний механізм дозволяє мінімізувати ризики несанкціонованого використання об'єктів інтелектуальної власности, з якими можуть зіштовхнутися суб'єкти малого та середнього бізнесу.

Разом із тим, недолік ресурсів і практичного досвіду є ключовою проблемою інноваційного бізнесу. Крім обмеженості ресурсів організації зіштовхуються із безліччю

внутрішніх та зовнішніх чинників[5], що впливають на вихід компанії на ринок, взаємодію з суб'єктами інноваційної інфраструктури, розширення каналів збуту, реалізацію маркетингових заходів. В даний час особливе значення в інноваційній діяльності має автоматизація процесів виявлення та обліку результатів інтелектуальної діяльности за допомогою використання штучного інтелекту і машинного навчання, що дозволяє прискорити процедуру пошуку даних. Як наслідок – підвищення ефективності в сфері виконання науково-дослідних робіт, що дозволяє зосередитися на інноваційних стратегіях, а не на рутинних аспектах обліку матеріальних знань[6]. Автоматизована система полегшує пошук патентів в конкретній технологічній області, дозволяючи уникнути виконання паралельних розробок і досліджень. Крім того, пошук патентів дає уявлення про інноваційні стратегії конкурентів.

Хоча й теза, що більш високий рівень захисту інтелектуальної власності призводить до економічного зростання, є достатньо ґрунтовною та усталеною, проведене американське дослідження в 2017-му році доводить, що права інтелектуальної власності мають як стимулюючий, так і гальмівний ефект, які важко виділити абстрактно, оскільки вони залежать від економічного контексту[7]. Ці дослідження не вивчають прямий вплив впровадження інтелектуальної власності, як це фактично практикується в економіці. Наприклад, учасники можуть прийняти рішення про передачу технологій в країну без авторського права, вони можуть купувати високотехнологічні товари на зовнішніх ринках і ввозити їх у країну, або вони можуть укладати контракти з місцевим бізнесом, фактично не реєструючи його під інтелектуальною власністю. Іншими словами, фактичне рішення інвестувати в країну є багатофакторним і, в основному, не є таким безпосередньо пов’язаним із офіційним рівнем захисту інтелектуальної власності Україні. Вчені пропонують поки що недостатньо теоретично обґрунтоване, на наш погляд, пояснення зв’язків між інтелектуальною власністю та економічним розвитком держави: інновації у сфері інтелектуальної власності мóжуть мати прямий вплив на економічне зростання,і що будь-яка причинність є результатом переконань та ефектом плацебо, навіюваним державною регуляторною політикою, а не наслідком фактичної імплементації інновацій у сфері інтелектуальної власності.

Виходячи з викладеного вище, під інтелектуальною власністю варто розуміти перш за все власність на знання у будь-яких їх проявах. Інновація ж у сучасному світі – це гарантія беззаперечної конкурентної переваги на ринку. Наголосимо, що розробка інновацій здійснюється не тільки завдяки науково-технічному прогресу, але й за допомогою використання знань як стратегічного ресурсу[8]. Цікаво, що інтелектуальна власність трансформує ринкову економіку, перетворюючи її в інноваційну,генерує нові ідеї та конкурентні переваги, сприяє якісній зміні людського капіталу. В той самий час варто зауважити, що інтелектуальна власність в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку економічних систем чинить в основному опосередкований вплив на загальний економічний розвиток країни, і часто активне впровадження та просування активів цього виду власності ніяким чином не стимулює зростання позицій держави, так як на такий процес впливає досить велика кількість зовнішніх факторів: економічних, нормативно-правових, інфраструктури ринку, технологічних, інформаційних, географічних, демографічних[9]. Таким чином, тільки аналіз змістовної частини інтелектуальної власності в єдності з економічною та правовою складовими дозволяє розібратися як в проблемі створення матеріальних знань, так і в ефективному її вирішенні в практиці інноваційної діяльності.

Список використаної літератури

1. Сажина М.А., Гаврилюк А.В. Интеллектуальная собственность в инновационной экономика: методологические аспекты // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 12. Выпуск 2. 2020. – с.26–39.

2. Инновационная экономика: научно-методическое пособие / М. В. Кудина, М. А. Сажина, И. И. Столяров, и. др. — ИД ФОРУМ-ИНФРА-М Москва, 2014. — 302 с.

3. Beer J. Evidence-Based Intellectual Property Policymaking: An Integrated Review of Methods and Conclusions // The Journal of World Intellectual Property. – Vol. 19. – Issue 5–6. – 2016. – P. 150–177.

4. Naghavi A., Spies J., Toubal F. Intellectual property rights, product complexity and the organization of multinational firms // Canadian Journal of Economics: Revue canadienne d'économique. – Vol. 48. – Issue 3. – 2015. – P. 881–902.

5. Jin T., Chen M. Cultural barriers to intellectual property ethics: A theoretical model // Proceedings of the Association for Information Science and Technology. – Vol. 56. – Issue 1. – 2019. – P. 491–494.

6. Hentschke G. University Faculty and the Value of Their Intellectual Property: Comparing IP in Teaching and Research // New Directions for Higher Education. – Vol. 2017. – Issue 177. – 2017. – P. 77–91.

7. E. Richard Gold, Jean-Frédéric Morin, Erica Shadeed. Does intellectual property lead to economic growth? Insights from a novel IP dataset // Regulation & Governance. – Vol.13.– Issue1. – 2019. – P. 107–124.

8. Шатов А.А., Сафаргалеева Е.А. О роли инноваций в создании новых рабочих мест // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. – № 5 – с.74.

9. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за загальною редакцією професора О.Г. Янкового. – Одеса, Атлант, 2017. – 60 с.

Олехник Е. В., студент
Научный руководитель: Макарецкая Т. Д., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республике Беларусь
e.olekhnik@gmail.com

ГЕНДЕРНЫЙ РАЗРЫВ В ОПЛАТЕ ТРУДА: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТЬ МИНИМИЗАЦИИ

Достижение равной оплаты за равный труд является одной из задач Целей устойчивого развития ООН до 2030 года. Гендерная разрыв в оплате труда существует во всех странах, в том числе и в Республике Беларусь. По данным Международной организации труда между странами существуют значительные различия: средний почасовой разрыв в оплате труда мужчин и женщин варьируется от 34,7% в Республике Корея до -19,7% в Гватемале (отрицательный разрыв означает, что в данной стране женщины в среднем зарабатывают на 19,7% больше, чем мужчины) [1].

Объяснить разрыв частично можно уровнем оплаты в традиционно мужских и женских профессиях, частично занимаемыми должностями, частично уровнем образования и т. д. Однако существует и необъяснимая часть различия заработных плат женщин и мужчин при равных характеристиках работников. Данная составляющая характеризует уровень гендерной дискриминации при оплате труда.

По результатам анализа статистических данных заработная плата мужчин и женщин в Беларуси отличается на 24,6% в пользу мужчин и данный показатель растёт в сравнении с ранее проводимыми исследованиями [2, 3]. Женщин зарабатывают меньше независимо от уровня образования, стажа работы, группы занятий и формы собственности организации.

Стаж работы в совокупности с уровнем образования сокращают разрыв в заработной плате, однако их общий эффект незначительный. Выбор рода занятий оказывает обратный эффект и увеличивает разрыв, но этот эффект также мал. Таким образом, профессиональная

сегрегация играет незначительную роль в объяснимой части гендерного разрыва в оплате труда [4]. Вероятно, различие в зарплатах мужчин и женщин объясняются гендерной дискриминацией, что противоречит ранее сделанному выводу [3] о профессиональной сегрегации как ключевом факторе разницы оплаты труда женщин и мужчин в Республике Беларусь.

Работодатели частного сектора экономики обеспечивают больший уровень вознаграждения за труд. Вместе с этим, уровень гендерного разрыва в оплате труда больше в государственном секторе нежели в частном. Согласно исследованию, проведённому Центром экономических исследований BEROC, в государственном секторе наблюдается наличие стеклянного потолка – барьера, который препятствует тому, чтобы женщины поднимались выше определённого уровня в карьере[5]. Анализ занятости женщин в частном секторе экономики не демонстрирует наличия как стеклянного потолка, так и липкого пола – ситуации, при которой женщины дольше задерживаются на начальных карьерных позиция в сравнении с их коллегами противоположного пола.

Увеличение количества женщин на руководящих постах может сократить разрыв в оплате труда мужчин и женщин, способствуя карьерному росту женщин и устраняя дискриминационные практики. С 1970-х годов разрабатывается концепция критической массы. Согласной данной концепции существует минимальная необходимая доля женщин в высшем менеджменте организации и в компании в целом. Как показало израильское исследования для совета директоров число женщин должно составлять не менее трёх[6].

Проверка данного тезиса применительно России как страны постсоветского пространства методом регрессионного анализа показала, что наличие одной либо двух женщин в высшем менеджменте практически никак не влияет на показатели организации, однако появление третьей женщины имеет значительный эффект. Таким образом, результат согласуется с теорией о критической массе доли женщин [7].

Некоторые развитые страны пришли к тому, чтобы закрепить жёсткими квотами минимальное количество женщин в органах управления публичными компаниями. Например, в 2003 году в году в Норвегии был принят закон, по которому доля женского представительства в совете директоров должна составлять не менее 40%. В Бельгии, Германии, Франции и других странах квота составляет от 25% до 40%. В Республике Беларусь таких норм пока не установлено.

Примечательным является то, что значительная часть снижения разрыва с увеличением женщин-менеджеров возникают из-за ухудшения положения мужчин не только в относительном, но и в абсолютном выражении. Это может быть связано в первую очередь с перераспределением ограниченные ресурсы от мужчин к женщинам, когда доля женщин-менеджеров растет.

Стоить отметить, что в научном сообществе не существует консенсуса относительно влияния гендерного разнообразия в менеджменте компании, в частности в органах управления, и её эффективностью. Есть исследования, демонстрирующие положительную взаимосвязь между анализируемыми показателями, некоторые не обнаруживают какой-либо статистической значимости связи, а некоторые, наоборот, отрицательную. В Республике Беларусь данный вопрос остаётся малоизученным. Также существует мнение, что введение гендерных квот является обратной дискриминацией в сторону мужчин.

Таким образом, растущий разрыв в оплате труда мужчин и женщин в Республике Беларусь объясняется не профессиональной сегрегацией, а гендерной дискриминацией в отношении женщин. Одной из возможных причин может служить форма собственности организации, в которой заняты женщины и мужчины. Касательно Беларуси, частные организации существуют в условиях более жёсткой конкуренции и пытаются оценивать показатели индивидуальной продуктивности более точно и справедливо, что ведёт к сокращению различий в оплате труда женщин и мужчин. Напротив, патернализм в отношении женщин в государственном секторе увеличивает гендерный разрыв в оплате труда. Возможным решение проблемы разной оплаты труда является введение гендерных

квот для минимального представительства женщин в высшем менеджменте организации, что способствовало бы карьерному росту и сокращение выявленной дискриминационной практики, однако подходить к данному способу стоит с осторожностью, не нарушая при этом принципа равности возможностей

Список использованной литературы

1. Genderwagegapbyoccupation [Электронныйресурс] // InternationalLaborOrganiation. – 2020. – Режимдоступакресурсу: https://www.ilo.org/ilostat-files/Documents/Excel/INDICATOR/EAR_GGAP_OCU_RT_A_EN.xlsx.

2. Труд и занятость в Республике Беларусь // Национальный статистический комитет Республик Беларусь – Минск, 2020. – 316 с.

3. Pastore F. When Does Transition Increase the Gender Wage Gap? An application to Belarus. / F. Pastore, A. Veraschagina. // The Economics of Transition. – 2011. – №19. – С. 333–369.

4.Akulava M. What Forms Gender Wage Gap in Belarus? [Электронный ресурс] / M. Akulava, A. Mazol // BEROC. – 2018. – Режим доступа к ресурсу: http://www.beroc.by/upload/iblock/7ad/7ad1234f2437a41b36f8c46f5230cd8e.pdf

5.Akulava M. The Gender Wage Gap in Belarus: State vs. Private Sector [Электронныйресурс] / M. Akulava, A. Mazol // BEROC. – 2019. – Режимдоступакресурсу: http://www.beroc.by/upload/iblock/953/953bec8849f08d794760664d382fa3df.pdf.

6. Schwartz-Ziv M. Gender and Board Activeness: The Role of a Critical Mass / Miriam Schwartz-Ziv // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2017. – №2. – с. 751-780.

7. Гагарина Т. Женская квота. Как гендерный состав совета директоров влияет на эффективность управления компанией? [Электронный ресурс]/ Т. Гагрина, А. Муравьёв // Научный образовательный портал IQ. – 2018. – Режим доступа к ресурсу: https://iq.hse.ru/news/216777513.html.

Пиптик В. Ю.
Поліщук О.Ю., к.е.н., доцент
Рівненський державний гуманітарний університет
viktoriauriivna20@gmail.com

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Світова економічна криза, в умовах глобалізації суспільних та соціально-економічних відносин, зумовила у світі переорієнтацію основних цінностей та пошук країнами світу прийнятної моделі економічного розвитку, яка забезпечувала б національну конкурентоспроможність і орієнтувала б національну економіку кожної країни на довготермінове зростання. Так, цією моделлю стала модель інноваційного розвитку, яка є тим фундаментом, який визначає економічну силу країни та її перспективи на світовому ринку.

Поняття ввів Ч. Фрімен, який визначив NIS як «мережу інституцій, що співпрацюють в суспільному і приватному секторі, чиї дії і інтеракції ініціюють імпорт, модифікації і дифузію нових технологій» Інноваційна політика походить від підходу до розвитку діяльності оточення, яке розглядається як national innovation systems (NIS) – національна інноваційна система. [1]

Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність

національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі. Перехід економіки на інноваційну торкнувся галузей національної економіки. Спостерігається зміщення інноваційної активності з промислових та будівельних підприємств в сторону підприємств галузі послуг та торгівлі. Це пов'язано з тим, що конкурентна ситуація та загальногалузеві тенденції розвитку торговельних підприємств вимагають відмінних від традиційних шляхів та засобів боротьби за споживача та місце на ринку. Усе більше експертів свідчать, що при конкуруванні з іншими торговельними підприємствами вже не достатньо забезпечення лише широкого асортименту та доступних цін, що у свою чергу пов'язано з загальним світовим рівнем розвитку торгівлі та відкриттям іноземними інвесторами підприємств сучасного формату, який є прямим відображенням інноваційної активності.

Інноваційна політика має свої інструменти, які прийнято поділяти на такі категорії[2]*:* 1) технічна і фінансова підтримка для компаній, що впроваджують специфічні інновації, наприклад, встановлення наукової і технічної інфраструктури, освітню систему, позики і систему грантів - це пропозиція; 2) урядові закупівлі та контракти відносно нових продуктів, досліджень, процесів і послуг - це попит; 3) податки, патентне регулювання, антимонопольний закон, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, регулювання з приводу захисту оточення, трудове право - формування оточення, в якому компанії функціонують; 4)відносне засновування і підтримки інституцій трансферу інновацій і технологій, технологічних парків тощо- це інституційний.

Оцінюючи з стан інноваційної діяльності в Україні в першу чергу звернемо увагу на динаміка під індексів ГІІ для України за 2017-2019 рр.[3]. Так, за під індексом «Креативність» Україна покращила свою позицію - у 2017р. вона займала 49 місце, у 2018р. на 45 місце , а вже в 2019р. вона займала 42 місце, у тому числі за показником нематеріальні активи посідала 17 місце, креативні товари та послуги – 91 місце , он-лайн креативність – 43 місце. За підіндексом «Знання й результати наукових досліджень» Україна у 2017р. займала 32 місце, у 2018р. займала 27 місце, у 2019р. займала 28 місце. Вона покращила свою позицію у 2018р. порівняно з 2017р., але порівняно з 2019р. погіршила свою позицію. За підіндексом «Бізнес-досвід» Україна у 2017р. займала 51 місце, у 2018р. займала 46 місце, у 2019р. займала 47 місце. Вона покращила свою позицію у 2018р. порівняно з 2017р., але порівняно з 2019р. погіршила свою позицію. За під індексом «Ринкові показники» Україна у 2017р. займала 81 місце, у 2018р. займала 89 місце, у 2019р. займала 90 місце. Вона погіршила свою позицію у 2019р. порівняно з 2018р. та з 2017р. За підіндексом «Інфаструктири» Україна у 2017р. займала 90 місце, у 2018р. займала 89 місце, у 2019р. займала 97 місце. Вона погіршила свою позицію у 2019р. порівняно з 2018р. та з 2017р. За підіндексом «Людський капітал і дослідження» Україна у 2017р. займала 41 місце, у 2018р. займала 43 місце, у 2019р. займала 51 місце. Вона погіршила свою позицію у 2019р. порівняно з 2018р. та з 2017р. За підіндексом «Інституції» Україна у 2017р. займала 101 місце, у 2018р. на 107 місце , а вже в 2019р. вона займала 96 місце. Вона покращила свою позицію у 2019р. порівняно з 2018р. та з 2019р. Загалом, можна сказати, що найкраща динаміка на 2019р. була в підіндексів «Креативність» та «Інституції». У 2018р. найкраща динаміка була у підіндексів «Знання й результати наукових досліджень» , «Бізнес-досвід» та «Інфаструктири». У 2017р найкраща динаміка була у «Ринкові показники» та «Людський капітал і дослідження».

Звичайно, існує ряд проблем які пригнічують розвиток інноваційної діяльності в Україні[4]: 1) дефіцит фінансових ресурсів та відсутність дієвих стимулів з боку держави; 2) відсутність дієвих стимулів і комплексного бачення, чіткої стратегії розвитку інноваційної діяльності на державному рівні; 3) удосконалення системи відбору інноваційних проектів, які здійснюються за участі держави

У 2016 р. фінансування інноваційної діяльності в Україні перебувало на рівні 1,0% ВВП (у 2012 р. – 1,3% ВВП). Такі обсяги фінансування не спроможні забезпечити належний розвиток інноваційної складової економіки. Аналіз структури джерел фінансування

інноваційної діяльності свідчить, що вони реалізуються переважно за рахунок власних джерел підприємств і організацій. Водночас, враховуючи значний рівень боргової залежності промислових підприємств України, який за 2012–2015 рр. збільшився з 1,6 до 3,9 раза та дефіцит власного капіталу (на кінець 2015 р. становив 463,5 млрд грн), суттєво наростити фінансування інноваційної діяльності власним коштом підприємства не в змозі. Кошти державного бюджету упродовж 2010–2016 рр. не перевищували 5% загального обсягу витрат на інновації, а в окремі роки були значно нижче цього рівня . У 2016 р. державне фінансування інноваційної діяльності становило 0,03% загальних витрат державного бюджету. За період 2010–2015 рр. кількість підприємств, які одержали фінансову підтримку з державного бюджету на реалізацію інноваційних проектів, зменшилася удвічі, а загальний обсяг витрат (з державного та місцевих бюджетів) на фінансування інноваційних витрат підприємств знизився з 2,8 до 0,7%. У 2016 р. за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів було профінансовано інноваційних проектів на суму 278,1 млн грн, що еквівалентно 1,2% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності цього року.

Серед регіонів України найвища кількість інноваційно-промислових підприємств у 2012–2017 рр. була у Харківській, Запорізькій, Миколаївській, Дніпропетровській, Львівській областях, а також у м. Києві. Найбільша частка інноваційних промислових підприємств зосереджена в Києві, а також Харківській, Львівській, Запорізькій областях. До того ж Україна має велику кількість промислових підприємств, але тільки мала частина їх займається інноваційною діяльністю, а з кожним роком ця частка знижується, що призводить до занепаду економіки та відсталості від розвитку сучасного світу. Перш за все причинами такої тенденції є відсутність власних фінансових ресурсів та наявність великих ризиків. Адже фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні наразі досить обмежене, а його збільшення потребує впровадження комплексу заходів щодо мобілізації наявних та потенційних фінансових ресурсів. Відсутність дієвих стимулів і комплексного бачення, чіткої стратегії розвитку інноваційної діяльності на державному рівні, на наш погляд, є першопричиною низької активності цієї сфери.

У 2012 р. було затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012–2016 рр. , у 2016 р. – на період 2017–2021 рр. . Відповідними постановами затверджуються середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності галузевого рівня. Ці нормативно-правові акти містять розгалужений перелік пріоритетних напрямів інноваційної діяльності у сферах: енергозбереження, впровадження ресурсозберігаючих технологій, освоєння нових технологій, високотехнологічного розвитку окремих галузей економіки (транспорту, ракетно-космічної галузі, авіа і суднобудування, інших), розвитку нанотехнологій і агропромислового комплексу, створення нових технологій і обладнання для медичного обслуговування тощо. Безперечно, окреслені напрями є актуальними і за належного фінансового забезпечення реалізації інноваційних проектів сприятимуть активізації інноваційної діяльності в країні.

Не менш важливим є питання удосконалення системи відбору інноваційних проектів, які здійснюються за участі держави. Попередня практика реалізації державних інноваційних проектів засвідчила їхню слабку ефективність. Громіздка система відбору інноваційних проектів, які реалізуються за державної участі, не стимулює інноваційний процес. Аналіз чинного державного реєстру інноваційних проектів свідчить, що система відбору не виключає протекціоністського впливу близьких до владних структур бізнесових кіл. За окремими інноваційними проектами відкрито кримінальні справи щодо неефективного і нецільового витрачання бюджетних коштів , повернення яких державі малоймовірне. Ґрунтовний аналіз системи відбору державних інноваційних проектів дав змогу запропонувати ряд рекомендацій щодо її реорганізації, впровадження яких підвищить ефективність проектів, які фінансуються із залученням бюджетних коштів, а саме: реорганізація системи конкурсних відборів інноваційних проектів; удосконалення критеріїв відбору інноваційних проектів.

Підводячи підсумки , можна сказати що, в період кризи важливим є питання інноваційної діяльності. Інновації є найважливішим фактором розвитку економіки будь-якої країни. Однак на сьогодні їх стан в Україні недостатній, що обумовлює необхідність виявлення на системній основі основних причин такого становища і визначення шляхів виходу з нього. Активізація інноваційної діяльності потребує комплексного підходу. Вирішення лише однієї з окреслених нами проблем не дасть бажаного ефекту. Для розбудови інноваційної економіки перш за все слід чітко визначити державні пріоритети інноваційної діяльності в Україні та розробити всебічний комплекс заходів щодо їх сприяння, який включатиме: фінансові стимули, кадрову підготовку фахівців, створення умов для проведення модернізації виробництва тощо. За нехтування проблем інноваційного розвитку надалі вони лише загострюватимуться, що призведе до поглиблення процесів деіндустріалізації у країні. До перспективних напрямів слід віднести дослідження ідей щодо удосконалення державної інноваційної політики та пошук дієвих механізмів забезпечення інноваційної діяльності адекватним фінансовим ресурсом.

Список використаної літератури

1. Інноваційна політика як чинник розвитку економіки знань [Електроний ресурс]// Бжузка Я., Пика Я.-Режим доступу до ресурсу http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20265/1/6-24-29.pdf (дата звернення: 13.11.2020).
2. Інноваційна політика як чинник розвитку економіки знань [Електроний ресурс]// Бжузка Я., Пика Я.-Режим доступу до ресурсу http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20265/1/6-24-29.pdf (дата звернення: 13.11.2020).
3. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році [Електроний ресурс]// Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Рожкова Л.В., Коваленко О.В -Режим доступу до ресурсуhttps://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2020/08/za-2019-1-1.pdf (дата звернення: 13.11.2020).
4. Інноваційна діяльність в Україні: основні тенденції та проблеми [Електроний ресурс]// Єршова Г.В. -Режим доступу до ресурсуfile:///C:/Users/Asus-PC/Downloads/EP_17_4_137_uk.pdf (дата звернення: 13.11.2020).

Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики, организации строительства и управления недвижимостью
Белорусский национальный технический университет
Баканова Ю.А., магистрант
преподаватель кафедры экономики, организации строительства и управления недвижимостью
Белорусский национальный технический университет
Sidorova_lena_75@mail.ru

СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК БЕЛАРУСИ

В замкнутой социально-эколого-экономической цепочке «источник труда – средства труда – предметы труда – производство материальных благ» основополагающим звеном выступает человек. Именно персонал всех без исключения организационно-правовых форм хозяйствования одновременно является как производителем, так и наряду с проживающим населением потребителем полученных результатов труда. В этой связи создание благоприятных условий для высокопроизводительного труда персонала независимо от

сложившихся форм собственности – важнейшее условие всех видов человеческой деятельности.

Численность проживающего населения, продолжительность жизни, соотношение родившихся и умерших, сельского и городского населения, его здоровье – важнейшие факторы, характеризующие устойчивость экономики и благосостояние государства в целом. На начало 2019 г. в Беларуси проживало 9475,2 тыс. чел. В том числе 7429,2 тыс. чел. городского населения и 20462 тыс. чел. сельского населения, что составляет 78,4% и 21,6% соответственно.

За период с 1980 по 2019 г. численность сельского населения сократилась на 2184 тыс. чел., то есть более чем на 50%. Факт настораживающий. Однако, несмотря на уменьшение численности сельского населения, производство продукции АПК не уменьшается, а наоборот, увеличивается. При этом проявляется закономерность специализации сложившихся социальных типов хозяйств на производстве определенных видов продукции: личного подсобного хозяйства сельского и городского населения, подсобных хозяйств не аграрных предприятий – на продукции более трудоемкой и менее транспортабельной (ягоды, плоды, овощи, ранний картофель, и другие виды); коллективных форм хозяйствования – на производстве крупнотоннажной, требующейся в больших объемах и возможности ее транспортировки на большие расстояния [1].

Правомерен вопрос. За счет чего, за счет действия каких факторов осуществляется динамичное развитие АПК и сельского хозяйства в частности?

По результатам проведенных нами исследований положительные результаты обусловлены системой факторов, обеспечивающими должный экономический, социальный и экологический эффект. Среди них главнейшим выступает постоянная инновационная деятельность, формирующаяся на основе развивающейся фундаментальной и прикладной отечественной науки, возглавляемой НАН Беларуси. Внедрение передового отечественного и зарубежного опыта в направлении освоения эффективных организационных форм производства, технико-технологического его уровня развития, проверенных практикой результативных систем мотивации труда, постоянного повышения квалификации персонала, соблюдение эффективных региональных систем земледелия и животноводства, защита растений и разводимых пород животных от болезней и вредителей, своевременная их профилактика и соблюдение других мер является результатом высокоэффективного развития АПК Беларуси [2].

Коротко рассмотрим результаты внедрения вышеуказанных факторов. Критерий объективной оценки развития АПК – это производство основных продуктов питания в расчете на душу проживающего населения. В среднем за 2016 – 2018 гг. производство зерна составило 758 кг, картофеля 641 кг, овощей 196 кг, плодов и ягод 75 кг, скота и птицы в убойном весе 126 кг, молока 765 кг, яиц 360 шт. Данные объемы производимой продукции растениеводства и животноводства не только обеспечивают потребление указанных видов продукции по научно обоснованным рекомендуемым нормам потребления, но и значительные их объемы поставлять на экспорт. То есть отечественный АПК полностью, за исключением отдельных видов теплолюбивых культур (бананы, апельсины, мандарины, ананасы и т.д.), выполняет свою основную функцию – обеспечение проживающего населения всеми видами продукции за счет собственного производства. Поэтому приоритетная задача всех субъектов хозяйствования АПК – не опускаться ниже достигнутого уровня, а улучшать качественные показатели продовольствия, расширять ассортимент путем повсеместного перехода на производство экологически безопасной продукции, то есть производственные процессы, которые в настоящее время называют «зеленой» и «цифровой» экономикой, IT-технологиями применительно к АПК.

Возможности для этого имеются. Постоянно совершенствуется технико-технологический уровень предприятий за счет более производительной и многооперационной техники. Например, если в 1990 г. на 1 зерноуборочный комбайн приходилось 85 га посевов, то в 2018 г. – 223 га, или более чем в 2,6 раза; льноуборочный –

32 и 110 га, превышение в 3,4 раза; свеклоуборочный – 28 и 312 га соответственно, больше чем в 11,5 раза [3].

Эффективная работа с главным средством производства и предметом труда (землей) в сельском хозяйстве, постоянное повышение ее плодородия – приоритетная составляющая развития АПК. Внедрение эффективных научно обоснованных севооборотов, своевременная сортосмена и сортообновление, передовые приемы и методы внесения органических и минеральных удобрений на базе высокого уровня всех агротехнических процессов, высокая квалификация персонала, разнонаправленная инновационная деятельность, дисциплина и ответственность, мотивация труда с учетом конечных результатов и другие факторы обеспечивают получение требуемого результата или эффекта.

Увеличивается использование минеральных удобрений. В пересчете на 100%-е питательное вещество в 2016 г. было внесено 777 тыс. т, а в 2018 г. –уже 839 тыс. т. В расчете на 1 га посевной площади за этот период под зерновые и зернобобовые – 173 и 186 кг, сахарной свеклы – 396 и 417 кг, льна – 150 и 179 кг, картофеля – 269 и 282 кг, кормовых культур – 107 и 112 кг. В результате, несмотря на неблагоприятные в отдельные годы погодные условия, сельское хозяйство обеспечивает получение высоких урожаев возделываемых культур.

Вторая значимая отрасль, формирующая эффективность АПК, – животноводство. На начало 2019 г. имелось 4341 тыс. голов КРС (в том числе 1,5 млн. коров), свиней – 2841 тыс. голов, овец и коз – 150 тыс. голов, лошадей – 143 тыс. голов, птицы всех видов – 51,2 млн. голов. На должном уровне поддерживается продуктивность животных. Так, средний удой молока по республике от одной коровы составляет 4962 кг, а производство молока в хозяйствах все категорий доведено до 7,4 млн. т. В структуре общих объемов реализации скота и птицы удельный вес мяса КРС составляет – 31%, свиней 29%, птицы – 40%.

Серьезное внимание уделяется переработке сельскохозяйственного сырья и получению продуктов с высокой добавленной стоимостью. Например, производство мяса и пищевых субпродуктов было доведено до 1135 тыс. т., в том числе говядины 265,4 тыс. т., свинины 393,2 тыс. т., мяса птицы 490,8 тыс. т., колбасных изделий 278,8 тыс. т., масла сливочного 115,2 тыс. т., сыров 203,2 тыс. т., муки 608,8 тыс. т., сахара 638 тыс. т.[4].

Большое внимание уделяется и строительству жилья. Так, ввод в эксплуатацию жилых домов в сельских населенных пунктах доведен до 1117,7 тыс. м^2 общей площади. При этом приоритетным выступает строительство индивидуальных жилых домов, их удельный вес составляет 81%. Таким образом, в АПК Беларуси формируется эффективная конкурентная среда хозяйствования, под которой следует понимать экономическое пространство, в котором созданы соответствующие условия для результативного ведения производства в сложившихся организационно-правовых формах хозяйствования.

Объективный критерий эффективной среды жизнедеятельности любого государства – уровень международной миграции. В последнее время наметилась положительная тенденция превышения приезжающих в Беларусь на постоянное место жительства над уезжающими. Так, в 2018 г. из Беларуси уехало 15,23 тыс. чел., а прибыло 24,6 тыс. чел. Наибольшее количество выехало в Российскую Федерацию. Значимый фактор, который, который необходимо отметить: в последнее время количество прибывающих в Беларусь из США превысило число уезжающих. Так, в 2018 г. прибыло из США в Беларусь 504 чел., а убыло 432 чел.

Это свидетельствует о серьезных положительных сдвигах в повышении эффективности использования ресурсного потенциала АПК Беларуси.

Список использованной литературы

1. Воробьев, И.П. Составляющие эффективного развития АПК Беларуси / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова // Аграрная экономика. – 2020. – № 1. – С. 40–42.

2. Научные основы сбалансированной агропромышленной стратегии Беларуси в Евразийском экономическом союзе / В.Г. Гусаков [и др.] – Минск: Белорусская наука, 2015. – 258 с.

3. Воробьев, И.П. Составляющие добавленной стоимости в АПК Беларуси / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова // Аграрная экономика. – 2020. – № 4. – С. 49–52.

4. Воробьев, И.П. Слагаемые устойчивого развития АПК Беларуси / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова // Материалы XVI Международной научно-практической конференции «Развитие регионального АПК и сельских территорий: современные проблемы и перспективы», 15-16 октября 2020 г., г. Новосибирск, – 2020. – С. 50–51.

Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики, организации строительства и управления недвижимостью
Белорусский национальный технический университет
Баканова Ю.А., магистрант
преподаватель кафедры экономики, организации строительства и управления недвижимостью
Белорусский национальный технический университет
Sidorova_lena_75@mail.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕПКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Строительная отрасль занимает одно из ведущих мест в экономике страны. Это многопрофильная и многофункциональная структура. Стратегию развития отрасли определяет Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. Со времени образования в 1994 г. этим органом государственного управления проведена большая работа по разработке и реализации государственной политики в области строительства, архитектуры, градостроительства, промышленности строительных материалов. Министерство занимается также вопросами инвестиционной деятельности в строительстве, технического нормирования, стандартизации, лицензирования, нормативно-правового регулирования, обеспечения государственного строительного надзора.

Отрасль объединяет более 4 тыс. субъектов хозяйствования различных форм собственности, в том числе 109 строительных трестов и объединений, 200 предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии, более 40 проектных институтов, около 20 научно-исследовательских и конструкторско-технологических организаций.

Численность работающих только на предприятиях Министерства архитектуры и строительства превышает 180 тыс. человек, а всего в строительном комплексе трудится около 400 тыс. человек.

В настоящее время более половины объемов продукции, работ и услуг выполняют предприятия негосударственной формы собственности.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, вызванную переходным характером национальной экономики, последствиями экономического кризиса, отрасли удалось сохранить производственный потенциал, в целом обеспечить динамику в наращивании объемов строительства [1].

Эффективное жилищное строительство является приоритетной задачей как строительного комплекса, так и экономики страны в целом. Результат многогранности проблем, решаемых путем строительства доступного и качественного жилья – устойчивое экономическое развитие территорий, создание благоприятной экологической среды, решение социальных проблем.

В системе обозначенных направлений эффективное жилищное строительство находится на одном из ведущих мест. Поэтому совсем неслучайно во многих странах, в том числе и в Беларуси, жилищное строительство объявлено государственным приоритетом, а экологически эффективное строительство занимает ведущее место в деятельности подразделения ООН, ведающего вопросами устойчивого развития территорий (Комиссия ХАБИТИТ).

Жилищное строительство является одним из приоритетов социальной политики белорусского государства. Руководство республики постоянно уделяет большое внимание строительству жилья, как в городе, так и на селе. Сегодня основными источниками строительства жилья становятся собственные средства граждан и юридических лиц, прежде всего предприятий всех форм собственности, банков, а также других инвесторов [2].

В стране полным ходом идет строительство не только жилья, но и объектов социально-культурного назначения. В целях реализации Государственной программы развития физической культуры и спорта в Беларуси возводятся и реконструируются спортивные сооружения.

Для строительной отрасли в долгосрочной перспективе будут характерны следующие тенденции:

– строительство «умных» домов, внедрение технологий «зеленого строительства» (экологичность и энергоэффективность);

– рост применения сверхвысокопрочных железобетонных конструкций, расширяющих возможности для проектирования, снижающих массу конструкций и потребность в базовых материалах (цементе и щебне);

– появление новых материалов, в том числе композитных, созданных с применением возобновляемых и местных видов сырья;

– внедрение информационно-коммуникационных технологий в строительстве, включая комплексные автоматизированные системы управления жизненным циклом строительного объекта, методологии и технологии информационного моделирования строительных объектов;

– внедрение технологий 3D-печати для применения как в проектном деле и научно-исследовательских целях, так и в строительстве и промышленности;

– внедрение технологий рециклинга бетона, железобетонных конструкций, керамических изделий, минимизирующих отходы при сносе построек и потреблении первичных базовых строительных материалов при новом строительстве.

Квалификация белорусских строителей, опыт и техническая оснащённость позволяют им выполнять работы с высоким уровнем качества в любых регионах и климатических условиях[3, 4].

Список использованной литературы

1. Сидоров, А.Н. Основные направления повышения эффективности жилищного строительства в Беларуси / А.Н. Сидоров, И.П. Воробьев. – Минск: Минсктиппроект, 2010. – 160 с.

2. Кольский, А.А. Строительство – лучший индикатор состояния экономики / А.А. Кольский // Директор: Научно-практический журнал для руководителей. – 2018. – № 3. – С. 41–43.

3.Сидоров, А.Н. Альтернатива оценки социально-экономической эффективности жилищного строительства / А.Н. Сидоров, И.П. Воробьев // Строительная наука и техника. – 2019. – № 5. – С. 47–52.

4.Сидоров, А.Н. Городское жилищное строительство: экономическая и экологическая эффективность / А.Н. Сидоров, Е.И. Сидорова // Финансы, учет, аудит. – 2018. – № 6. – С. 32–35.

Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики, организации строительства и управления недвижимостью
Белорусский национальный технический университет
Баканова Ю.А., магистрант
преподаватель кафедры экономики, организации строительства и управления недвижимостью
Белорусский национальный технический университет
Сидорова Л.А., студентка
лесохозяйственного факультета, специальность «Лесное хозяйство»
Белорусский государственный технологический университет
Sidorova_lena_75@mail.ru

ЛЕСНЫЕ РЕСУРСЫ БЕЛАРУСИ

Более трети территории Беларуси занимают сосново-еловые массивы. По целому ряду критериев наша страна превосходит многие лесные державы Европы. Причем лес – не только важная часть биосферы. Это еще и настоящий «зеленый друг» экономики, серьезный залог ее устойчивого развития и роста благосостояния людей при эффективном и рачительном лесопользовании.

Средний возраст зеленых насаждений в стране – 56 лет, с каждым годом количество лесов увеличивается. Так, общая площадь лесного фонда Беларуси в 1994 г. составляла 8676,1 тыс. га, а в 2018 г. – 9582,0 тыс. га. Лесистость Беларуси в 1994 г. – 35,5%, а в 2018 г. – уже 39,8%. По ряду таких критериев, как лесистость, площадь и запас растущей древесины на одного жителя, Беларусь входит в десятку лесных держав Европы.

Национальная стратегия устойчивого развития (НСУР-2020) предусматривает создание в Республике Беларусь высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, взаимоувязанного с сохранением природных и социально-культурных ресурсов. Прогнозируется существенное расширение международного охотничьего туризма. Поставлена задача сделать в ближайшей перспективе лесоохотничье хозяйство высокодоходным. Очень важно ускоренно задействовать в интересах государства имеющиеся большие возможности по рациональному использованию экологической составляющей лесов Беларуси путем организации на кооперативной основе в лесхозах домов отдыха, туристических баз, пансионатов и других доступных по цене социальных объектов [1, 2].

Биологическое разнообразие лесов Беларуси имеет не только большое национальное, но и международное значение, поскольку обеспечивает поддержание глобального экологического равновесия и сохранение генофонда биосферы. Природные и социально-экономические условия Беларуси способствуют формированию и сохранению на ее территории множества редких экосистем и видов животных и растений, которые в Европе исчезли или находятся под угрозой исчезновения. В нашей стране сохранились значительные площади природных ландшафтов – хранилищ ценнейшего генетического фонда растительных лесных культур.

Важной задачей развития лесопромышленного комплекса является максимальная переработка древесного сырья и получение продукции с высокой добавленной стоимостью. Приведем положительные примеры.

В Кличевском лесхозе ежегодно заготавливают порядка 400 тыс. м^3 древесины, есть свой цех по переработке, большая часть пиломатериалов отправляется на экспорт. При этом ежемесячно образуется от 30 до 50 тыс. м^3 древесных отходов. Строительство заводов по производству топливных пеллетов – один из вариантов выхода из сложившейся ситуации. Всего планируется возвести 12 предприятий – по 2 в каждой области. И в Кличевском лесхозе должен заработать такой завод. Оборудование стоит порядка 3,6 млн. руб. Вся

стоимость проекта около 8,5 млн. руб. Окупаемость чуть более 4 лет. Валютная выручка составит немногим более 2 млн. евро в год. Будет создано 12 новых рабочих мест специалистов. А 99% продукции отправится на экспорт. Уже имеются предзаказы из Польши, Германии, Литвы и Латвии[3].

Именно на полной переработке древесины акцентирует внимание Президент Беларуси А.Г. Лукашенко. Ведь, по сути, те отходы и сухостой, что на протяжении многих десятилетий попросту пропадали или шли на дрова, могут приносить реальный доход.

Из деловой древесины необходимо получать продукт с высокой добавленной стоимостью (например, мебель). Но и отходы должны полностью перерабатываться. По такому принципу работают на предприятии «Лидастройматериалы». Основная продукция – деревянные двери и окна, дополнительная – топливные пеллеты самого высокого качества. Тонна такого топлива на внешнем рынке стоит минимум 200 руб. Рентабельность производства – 25%, поэтому на предприятии монтируют еще одну линию [4].

По принципу безотходного производства работают и в Стародорожском лесхозе. Ежегодно здесь заготавливают порядка 200 тыс. м^3 древесины, почти всю перерабатывают. Деловую – в пиломатериалы, а третий сорт превращают в оцилиндрованный брус, сушат и поставляют в ЕС. Кроме того, производят щепу, которую в Европе покупают в летнее время по 17–18 евро за м^3, а в зимнее – по 23–24 евро за м^3[5].

Именно на такие примеры необходимо равняться.

Список использованной литературы

1. Сидорова, Е.И. Формирование эффективной конкурентной среды хозяйствования: проблемы, пути решения, опыт / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова. – Минск: Минсктиппроект, 2011, – 54 с.

2. Воробьев, И.П. Кооперация и конкуренция как направления эффективного использования ресурсного потенциала / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова. – Минск: БГТУ, 2013. – 267 с.

3. Сидорова, Е.И. Формирование эффективной организационно-экономической системы использования ресурсного потенциала Беларуси на основе кооперативных отношений. / Е.И. Сидорова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 259 с.

4. Воробьев, И.П. Механизм разноуровневой конкурентной среды в экономике / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова, Т.И. Ленская // Финансы, учет, аудит. – 2015. – № 8. – С. 43–46.

5. Сидорова, Е.И. Формирование внутри- и межотраслевых лесопромышленных структур / Е.И. Сидорова // Новая экономика. – 2013. – № 1. – С. 117–124.

Синюра-Ростун Н.Р., ***к.е.н., науковий співробітник***
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України»
s-rnadia@ukr.net
Щеглюк С.Д., ***к.е.н., старший науковий співробітник***
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України»
shchehliuk.sv@gmail.com

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ МІСТ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Ефективний розвиток міст потребує формування та реалізації інвестиційної політики, що дає можливість залучення додаткових фінансових ресурсів, а відтак створює передумови

для сталого розвитку міст, підсилення їх економічної самостійності тапідвищенняжиттєвого рівня населення. Інвестиційна ефективність міста визначається низкою факторів, найважливішим з яких стали прозорість міського середовища та якісна локальна інвестиційна політика.

Проведене оцінювання впливу інвестиційних процесів на розвиток економічної активності у містах показав [1, с. 51],що зростання капітальних інвестицій здійснює позитивний вплив на темпи росту кількості малих та середніх підприємств, зростання обсягу реалізованої продукції тощо. Сьогодні реформа децентралізації дає можливість органам місцевого самоврядування (ОМС) самостійно розвивати напрями інвестиційної активності. Розвиток міст обласного значення, що не є обласними центрами, є більш традиційним, особливо у містах з монофункціональною структурою промисловості.

Як показують результати аналізу, дії ОМС, особливо монопрофільних міст, є досить консервативними у виборі стратегічних секторів розвитку економіки, що зумовлено високою конкуренцією на регіональних та міжнародних ринках за інвестиційні ресурси, соціально-політичною та економічною нестабільністю розвитку держави загалом, невмінням визначити пріоритетні сектори розвитку економіки громади на довгострокову перспективу тощо. Відтак економіка моно профільних міст продовжує залишатися малодиверсифікованою та залежати від зовнішньої кон'юктури.

Прикладом зазначеного є монопрофільне м. Бурштин, де пріоритетними векторами для залучення інвестицій та часткової диверсифікації економіки залишається розвиток енергетичного сектору. Серед основних стратегічних векторівє створення індустріального парку (комплекс промислових та складських підприємств) із орієнтацією на енергетичний сектор (альтернативна енергетика та енергоощадні технології), виробництво електроніки, розвиток харчової промисловості та сільського господарства, будівельної галузі тощо [2].

Іншим цікавим прикладом є розвиток м. Мукачево, позитивна динаміка економічного розвитку якого свідчить про його адаптацію до ринкових умов функціонування. Досягти позитивної динаміки місто змогло завдяки залученню інвестицій. Особливістю інвестиційної діяльності у Закарпатській області є значна територіальна диференціація у залученні інвестицій, де 13% припадає на м. Мукачево та 30% на м. Ужгород. Щодо прямих іноземних інвестицій, то за період 2014-2018 рр. в економіку міста Мукачева було залучено понад 155 млн дол. США (лідером є машинобудування, де акумулюється 82% від всіх залучених коштів, а також українсько-австрійське підприємство з іноземними інвестиціями ТОВ «Фішер-Мукачево»). Такий розподіл інвестиційних ресурсів призвів до того, що частка за обсягами виробництва сектору машинобудування в економіці міста зросла від 40,1% у 2015 р. до 79,1% у 2018 р. (лише на двох підприємствах ТзОВ завод «ФлекстроніксТзОВ», де зайнято 2395 осіб та ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад» - 1500 працівників), сумарно частка зайнятих на них склала 17% від загальної кількості штатних працівниківв економіці загалом [3; 4; 5]. З одного боку залучення інвестицій, створення нових робочих місць, розвиток інноваційних видів діяльності позитивно вплинуло на економічний розвиток міста, водночас ці підприємства працюють на давальницькій сировині, що створює певну напругу через невизначеність функціонування на тривалу перспективу. Тому ОМС необхідно сприяти диверсифікації видів діяльності на території міста, оскільки поряд з активним економічним розвитком є ризик перетворення міста на монофункціональне.

Серед індустріальних міст відбувається зниження частки переробної промисловості, зростання частки добувної промисловості та сфери послуг. Прикладом є м. Червоноград (рис. 1), де збільшилася частка видобувної промисловості та сфери послуг протягом періоду 2014-2018 рр.

Стратегічним видом діяльності у розвитку економіки міста Червоноград залишається промисловість. Найбільшу частку в галузевій структурі займає переробна промисловість (текстильне, металургійне виробництво та харчова промисловість) частка якої у 2018 р. складала 46,0 %. У структурі промисловоговиробництва збільшились обсяги видобування вугілля у два рази, а також виробництво збірних металоконструкцій, натомість у 2,5 рази

зменшились обсяги виробництва товарів у легкій промисловості. У стратегічному аспекті ОМС планують і надалі розвивати місто як промисловий центр зі збереженням видобувної галузі, а структурні зміни в економіці пов'язують із розвитком малого та середнього підприємництва, діяльність якого суттєво активізувалася. Так, кількість малих підприємств за період 2012-2019 рр. збільшилась у 2,9 рази, чисельністьзайнятих на малих підприємствах – у 2 рази, обсяги реалізованої продукції – у 6 разів [6].

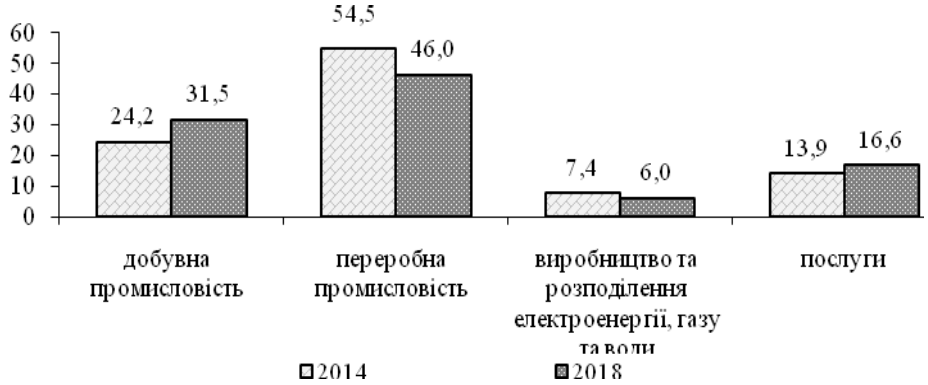

Рисунок 1 - Розподіл обсягу реалізованої продукції в економіці м. Червоноград за видами економічної діяльності, у % до загального обсягу [6]

Аналізуючи особливості розвитку секторів економіки міст обласного значення бачимо відсутність у більшості чіткої стратегії розвитку секторів економіки, які б співвідносилися зі світовими економічними процесами та технологічним устроєм (націленість на інновації, «зелену», циркулярну економіку тощо), натомість відбувається розвиток видів діяльності, які не потребують значних капіталовкладень та водночас дають швидку віддачу.

Список використаної літератури

1. Структурна трансформація економіки міст Західного регіону України: передумови, чинники та особливості: наукова доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор М.І. Мельник. Львів, 2020. 163 с.
2. Інвестиційний паспорт міста Бурштина. URL: https://amer-burshtyn.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/burshtyn_investment_passport_ua.pdf
3. Профіль міста Мукачево. Матеріали до Стратегії розвитку Мукачівської міської об'єднаної територіальної громади до 2027 року. 2020.https://mukachevo-rada.gov.ua/
4. Торчприлад. URL: https://tochprilad.com/uk/about
5. Флекстронікс. URL: https://www.ua-region.com.ua/32221224.
6. Основні показники економічного і соціального розвитку м. Червонограда за 2009 - 2019 роки. URL: http://www.chervonograd-city.gov.ua/

Сиротюк Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки
Львівський національний аграрний університет
annasyr@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Питання інвестиційного розвитку є надзвичайно важливими у веденні господарської діяльності підприємств з метою досягнення конкретних структурних зрушень. І хоча

ресурсний потенціал України загалом, та Львівської області зокрема, приваблює перспективного інвестора, проте недосконалість та суперечливість законодавства, наявність тіньової економіки, нестабільна політична ситуація, недовіра до судової системи та неефективна боротьба з корупцією негативно впливають на інвестиційну привабливість.

Основною інвестиційною проблемою аграрних підприємств є недосконала система механізмів фінансування, вдосконалення якої дозволить зменшити дефіцит інвестиційних ресурсів та страхові ризики і виробляти якісну продукцію.

Необхідність здійснення інвестицій у аграрні підприємства є пріоритетом держави через специфіку процесу його виробництва. Для цього використовуються власні та залучені фінансові ресурси. Специфікою, аграрного сектора є акумуляція та використання фінансових ресурсів.

За даними табл. 1, прослідковується тенденція щодо збільшення капітальних інвестицій в 2019 р. порівняно із 2010 р. в сільському господарстві в 5,52 рази, так і в економіці регіону в цілому в 3,52 рази. Дана ситуація є позитивним явищем, яке свідчить про розвиток досліджуваного регіону та збільшення інвестиційної привабливості аграрних підприємств.

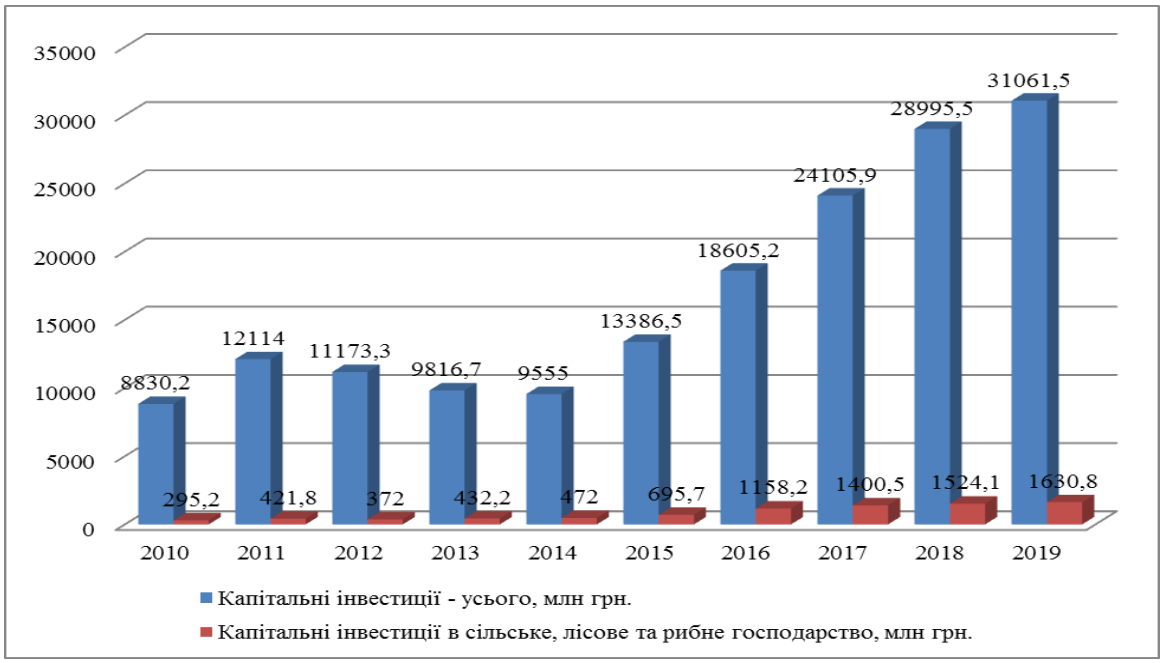

Рисунок 1 - Динаміка капітальних інвестицій у Львівській області*

*Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Львівській області

В загальній структурі капітальних інвестицій в економіці Львівської області частка капітальних інвестицій в сільське господарство незначна, проте має тенденцію до зростання (рис. 2).

Інвестиції є засобом стабілізації та сталого розвитку аграрного сектора економіки, а важливим індикатором його ефективності є здатність аграрних підприємств залучати капітальні вкладення з різних джерел. Нині є досить широкий вибір можливих джерел фінансування інвестиційних ресурсів підприємства (рис. 3).

Проте як вважає Івченко Л. В. деякі з таких джерел мають певні недоліки. Обираючи шляхи залучення додаткових інвестицій, підприємство має обирати найоптимальніші, причому не лише ті, що мають більше переваг порівняно з іншими джерелами, а також є найдоцільнішими саме для конкретного підприємства з урахуванням його фінансового стану на сьогодні та прогнозований рівень розвитку на майбутнє [1].

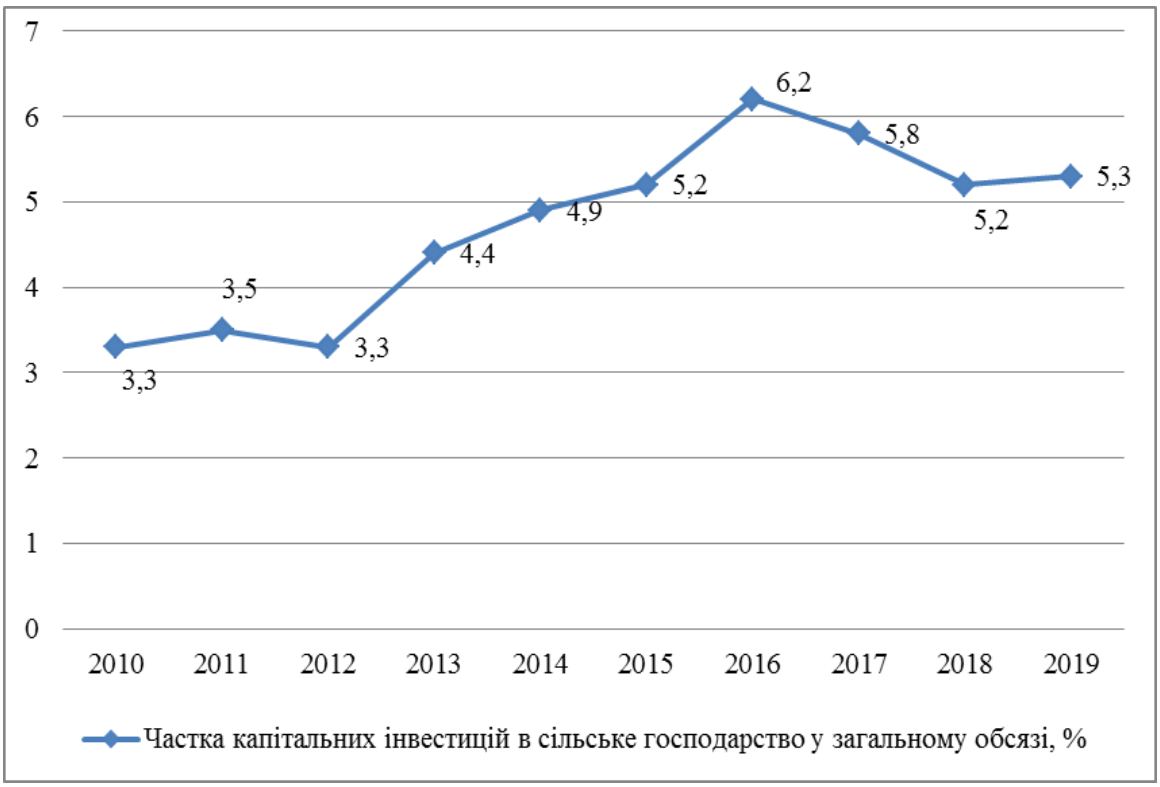

Рисунок 2 - Частка капітальних інвестицій Львівської області в сільське господарство у загальному обсязі, %*

*Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Львівській області

Як свідчать дані рис. 3, найбільша частка капітальних інвестицій у Львівській області фінансується за рахунок власних коштів підприємства та організацій (54 %), кредитів банків (11 %) та коштів місцевих бюджетів (10 %).

Напрям інвестиційного процесу визначає інвестиційна політика, формуючи механізм здійснення інвестицій та передбачаючи предмет та термін інвестування, джерела коштів та ефективність їх окупності. Основними напрямами інвестиційної політики можуть бути: забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства за рахунок ефективної інвестиційної діяльності; максимізація доходів від інвестиційної діяльності; мінімізація ризиків, які виникають в інвестиційній діяльності.

Якщо інвестиційна діяльність – це складова економічної діяльності підприємства, то як і будь-який інший бізнес процес вона потребує визначення організаційно-економічних методів і форм управління всіма стадіями інвестиційних процесів на рівні підприємства, а отже використання інвестиційного механізму [2]

Особливістю регіональної інвестиційної політики розвитку сільського господарства є її цілеспрямований вплив на сукупність чинників, характерних для аграрної сфери, які визначають якість формування інвестиційного галузевого ринку, ефективність аграрного виробництва, рівень екологічного стану сільських територій, соціальних стандартів, продовольчої безпеки країни тощо. Важливим напрямком регіональної інвестиційної політики розвитку сільського господарства повинен бути його інноваційний розвиток, що сприятиме техніко–технологічному переоснащенню галузі, підвищенню ефективності управління інноваційно–інвестиційними процесами, зміцненню конкурентних позицій на аграрному ринку.

Обов’язковою складової процесу дослідження інвестиційної діяльності та виявлення перспектив розвитку аграрних підприємств на інноваційній основі є аналіз та кількісне оцінювання інвестиційних ризиків, а саме: ризики виробників сільськогосподарської продукції; ризики інвестиційних процесів.

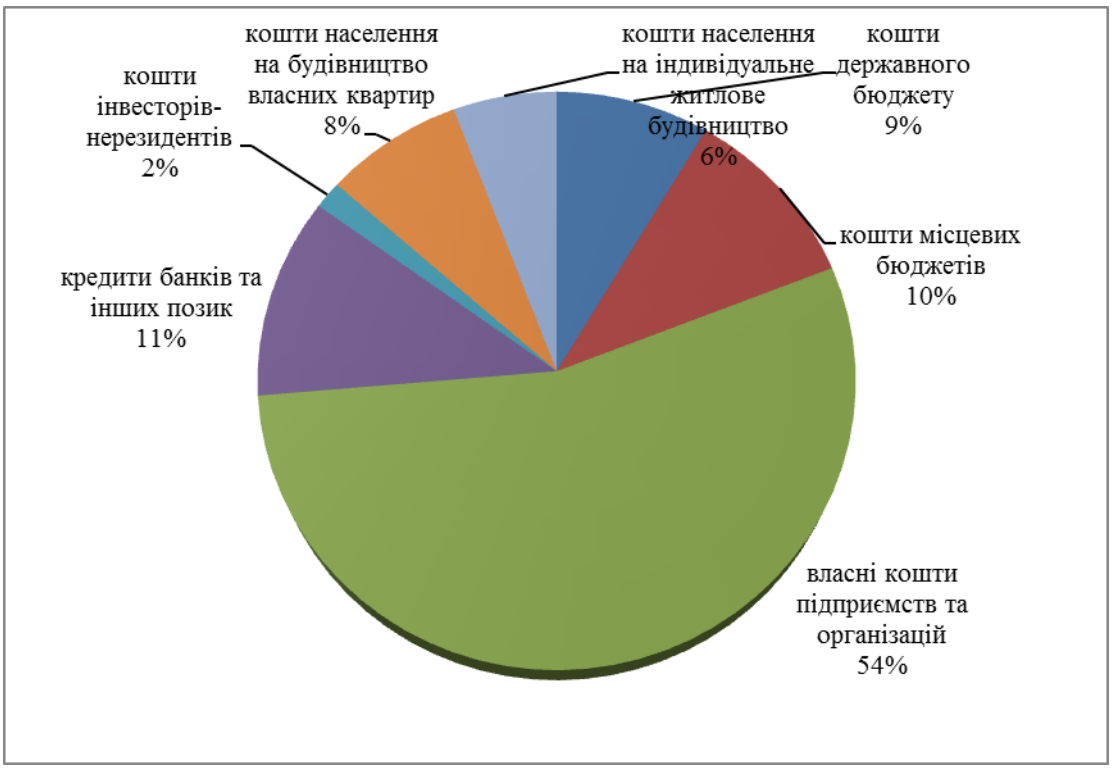

Рисунок 3 - Структура джерел фінансування капітальних інвестицій підприємств Львівської області у 2019 р.*

*Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Львівській області

Отже, досягнення високого рівня інвестиційної привабливості - це досить трудомісткий процес, що потребує мобілізації зусиль, оскільки для розвитку інвестиційної привабливості потрібно наявність багатьох чинників. Львівська область за багатьма показниками є інвестиційно-привабливим регіоном.

Список використаної літератури

1. Івченко Л.В. Шляхи залучення додаткових капітальних інвестицій. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 19. С. 278-285.

2. Манаєнко І.М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики:монографія / Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 157 с.

Скарбарчук Т.В., магістрант
Науковий керівник: ***Лазановський П.П., доцент, доцент***
Українська академія друкарства
tarasskarbarchuk@qmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Видавниче підприємництво(бізнес) потрібно розглядати скоріше не як вид бізнесу, не як джерело економічного доходу, а як діяльність, що є частиною інформаційного простору держави чи її окремої території (області, району, міста тощо), яка в своїй першооснові має формувати національну, духовну, культурну свідомість нації [1,2].

З огляду на вище сказане стає зрозумілою актуальність постійного моніторингу стану видавничої діяльності, його оцінки з метою виявлення резервів поліпшення на основі заходів

місцевого чи загальнодержавного рівня. В процесі аналізу мають досліджуватися основні кількісні та якісні показники (натуральні і вартісні), які несуть відповідну інформацію про реальний стан цього виду діяльності у певному регіоні чи державі на загал.

Нами був здійснений аналіз стану видавничого підприємництва у Львівській області за натуральними показниками у період 2010-2019 років. За його результатами зроблено декілька суттєвих висновків. За всі роки аналізованого періоду порівняно з 2010 рокам видавнича діяльність в області розвивалася дещо не прогнозовано. Тобто, якщо за кількістю назв видань в усі роки, окрім 2013 року, для неї був характерний спад виробництва, то за загальним тиражем і середнім тиражем однієї назви, навпаки, – зростання. Натомість за показником загального аркушату аналіз вказав на щорічне, порівняно з тим же 2010 роком, зниження темпів книговидавничої діяльності. Загальним підсумком щодо отриманих результатів аналізу є наступні твердження: 1)попит населення на книжкову продукцію став більш «чутливим» до її змісту, що позначилося на зменшенні її випуску за назвами при одночасному збільшенні загального тиражу та випуску книжок на одного мешканця області; 2)зменшення загального аркушату видань вказує на більш раціональних підхід видавців у використанні паперу;3) в цілому книговидавнича діяльність області потребує вжиття заходів з боку відповідних органів управління нею в напрямку формування тематики видань, вивчення попиту, фінансової підтримки і т.д., що призведе до поліпшення її стану; 4) видавці ж при формуванні видавничих програм мають бути достатньо обізнаними з ринком видавничої продукції.

Відповідно до закону України «Про видавничу справу» мета видавничої справи передбачає перш за все розвиток національно-культурної спадщини народу, його мови, традицій, опанування здобутками світової літератури, науки, тобто розвиток соціальної складової суспільства. Але поряд із цим законом передбачено «отримання прибутку від цього виду діяльності»[3]. Тому нині науковці й практики справедливо відносять видавничу справу в цілому, видавничу діяльність як самостійну її складову до одного із видів сучасного ринкового бізнесу[4].

У видавничій діяльності левова частка видавничої продукції, як показує аналіз, належить книжкам і брошурам (книжковим виданням), як найбільш змістовним і затребуваних читачем–споживачем. У зв’язку із цим видавцям доводиться постійно віднаходити резерви підвищення рівня інформаційного наповнення цих видань, щоб повноцінно вдовільнювати запити споживачів. Але при цьому необхідно одночасно вирішувати завдання щодо забезпечення належної економічної ефективності видавничої продукції. За таких обставин, коли видання користується чималим попитом на книговидавничому ринку, з одного боку, видавець може легко маніпулювати величиною ціни на нього, спланувати величину прибутку, а з іншого – мусить бути готовим до можливого збільшення витрат на авторський гонорар, його художньо-графічне оформлення, матеріали тощо.

На величину соціально-економічних показників книговидавничого бізнесу впливає цілий ряд чинників, факторів, умов його розвитку. Тому видавцям важливо вміло використовувати їх для забезпечення зростання та поліпшення цих показників. У якості прикладу нами наведені деякі найбільш актуальні чинники впливу на результати сучасного книговидавничого бізнесу з метою його зростання (табл. 1).

Перспективою подальших розвідок цієї проблематики може бути удосконалення методичних підходів до розроблення та обчислення показників розвитку видавничого підприємництва на різних управлінських рівнях.

Таблиця 1 - Деякі чинники зростання соціально-економічних показників книговидавничого підприємництва (приклад)

Назва чинника	Вплив на соціально-економічні показники книговидавничого бізнесу
1. Запровадження у видавничу практику виготовлення електронних версій на окремі видання книжкової продукції як додатку до їх традиційного матеріального виду;	- зростання попиту; - підвищення практичної корисності видань; - поліпшення доступу до інформації; - підвищення конкурентоздатності видань; - отримання додаткової економічної вигоди; - розширення кола читачів; - зростання соціальних стандартів книги як товару; - інші.
2. Збільшення частки перекладних видань у видавничому портфелі видавничо-поліграфічних підприємницьких структур;	- зростання ринкової привабливості видавництва; - розширення видавничих комунікацій; - вихід на зарубіжні ринки збуту продукції; - підвищення кваліфікації редакційно-видавничого персоналу; - зміцнення позицій на внутрішньому видавничому ринку; - поліпшення економічних показників видавничого бізнесу; - інші.
3. Створення видавничих буктрейлерів на твори авторів з метою підвищення їх накладів.	- підвищення попиту на твір; - зростання інформаційного, естетичного та культурного сприйняття твору; - збільшення психологічного впливу на читача; - зростання накладів; - регулювання вартості видань залежно від потреб ринку; - отримання більших економічних вигод від бізнесу; - інші.

Список використаної літератури

1. Швайка Л.А.Розвиток і регулювання видавничого підприємництва: моногр./Л.А.Швайка – Львів: УАД, 2005.-432с.

2.Організація видавництва: типи, видавничі структури, організаційні форми. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/journalism/24610/

3.Сучасні тенденції розвитку підприємництва у видавничо-поліграфічній галузіУкраїни.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.stattionline.org.ua/ekonom/71/10644-suchasni-tendencii-rozvitku-pidpriyemnictva-u-vidavnicho-poligrafichnij-galuzi-ukraïni.html

4.Теремко В.І. Основні засади видавничого бізнесу: навч. посіб. / В.І. Теремко. – К.:Академвидав, 2009.-136с.

Слівна Д. І., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: ***Кононенко Я. В., к.е.н., доцент***
Українська інженерно-педагогічна академія
ekon@uipa.edu.ua

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Світова економічна криза та зростання кількості конкурентів вимагають від вітчизняних підприємств комплексного підходу щодо формування конкурентних переваг та підвищення ефективності своєї діяльності. Цифровізація, зміни в техніці та технологіях, мінливі потреби споживачів вимагають від керівників та менеджерів нових знань та навичок, які б відповідали вимогам діджитал-часу.

Вдосконалення діяльності підприємств не може відбуватися без впровадження відповідних інноваційних технологій. Інновації стають детермінованими чинниками, які спонукають підприємства до пошуку нових стратегічних альтернатив задля збільшення прибутку та розвитку підприємства.

При впровадженні інновацій в рівній мірі потрібно враховувати такі властивості як науково-технічна новизна, придатність для промислового використання, комерційний продаж. Відсутність хоча б однієї з цих властивостей може вплинути на інноваційний процес. Комерційний аспект інновацій з точки зору економічної необхідності являє собою потребу ринку.

Для організацій та підприємств слід зосереджуватися на двох пунктах: «матеріалізації» інновацій, винаходах та розробки нових видів технологій і «комерціалізації», яка перетворює все вищесказане на дохід.

Наукові та технологічні винаходи повинні: а) мати нововведення; б) мати попит на ринку і генерувати прибуток.

Учасниками інноваційного процесу є: фізичні і юридичні особи України іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які проводять в Україні інноваційну діяльність і залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в країні інноваційних проектів.

Ступінь трансформації інновацій в продукті чи послузі, визначається двома наступними етапами:

а) створення та розповсюдження;

б) дифузія винаходів.

Перший етап включає дослідження в певній послідовності, дослідно-конструкторські роботи, організацію дослідження виробництва, а також збут комерційного виробництва. На початкових етапах ще не усвідомлюється корисний ефект від винахідництва, але передумови для їх реалізації вже створюються.

На другому етапі, коли соціально позитивний ефект буде перерозподілений між виробником інновацій, а також між виробником і споживачем, стає питання реалізації та безпосереднього керівництва процесу впровадження інновацій [1].

Отже, процес впровадження інновацій в діяльність підприємства представлено на рис. 1:

1. План: складання планів реалізації стратегій;

2. Вивчення умов: розрахунок потреби в ресурсах для здійснення різних етапів інноваційного циклу; постановки цілей співробітникам; безпосередня організація процесу;

3. Реалізація: проведення наукових досліджень і розробок; реалізація планів;

4. Безпосереднє керівництво: моніторинг та аналіз; корекція дій.

Рисунок 1 - Етапи впровадження інновацій в діяльність малого підприємства

Метою процесу інновації може бути або виробництво, або інноваційні послуги, або поліпшення виробництва, або постачання послуг, які було б неможливо виконувати, використовуючи наявні способи [2, с. 6–7].

«Інноваційні технології в управлінні підприємством» можуть визначатися як:

1) нові концепції щодо управління підприємством;

2) нові ідеї щодо розвитку підприємства та впровадження їх у роботу;

3) нові канали пошуку та зв'язку щодо вдосконалення роботи з постачальниками, клієнтами, працівниками;

4) нові рішення в управлінні підприємством [3].

Результат впливу від застосування інноваційних технологій на систему управління підприємством визначається економічними показниками, такими як [4, с. 165]:

−обсяг збільшення прибутку, отриманого шляхом економії від зниження собівартості;

−обсяг збільшення виторгу від зростання обсягу реалізації інноваційної продукції завдяки її новій якості. Інноваційні технології характеризуються унікальністю, але під час їх постійного використання перетворюються і визначаються як звичайні технології. Новизна – це часова характеристика будь-якої матеріальної чи нематеріальної речі, створеної людиною, тому в певний час кожна технологія була інноваційною [2, с. 14].

Також необхідно затвердити методичний підхід до оцінки ефекту від впровадження інноваційних технологій при формуванні інноваційної стратегії підприємства, яка, в свою чергу, формується під впливом інноваційних можливостей: технічна, ресурсна та фінансова можливості, кадрове забезпечення, наукове супроводження, державна підтримка [5].

Список використаної літератури

1. Михайлова Л. І., Гуторов О. І., Турчіна С. Г., Шарко І. О. *Інноваційний менеджмент* : навч. посібник. Вид. 2-ге, доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 234 с.

2. Meeta Dasgupta, Prof. A. Sahay, Prof. R. Gupta. Technological Innovation and Role of Technology Strategy: Towards Development of a Model. 9th Global Conference on Business & Economics. 2009. October 16–17. С. 34.

3. Люта Г. В., Павленко І. А. Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. С. 298-303.

4. Здобувач В. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.4. С. 160–166.

5. Іванченков В. С. Ефект від впровадження інноваційних технологій. URL:

file:///D:/Downloads/36113-68185-1-PB.pdf.

Соколова А.О., к.е.н., доцент
доцент Інституту
Барилюк А.С., студентка
Інститут економічних наук в Луцьку Старопольської
Вищої Школи в Кельцах (Польща),
alla.sklva@rambler.ru

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

На сучасному етапі розвитку економіки України підвищуються вимоги до використання інноваційних підходів у всіх її галузях. Особливої актуальності набуває впровадження та вдосконалення управління інноваційною діяльністю підприємств вітчизняного агропромислового комплексу, оскільки впровадження інноваційного комплексу заходів, рішень, координацій у їх бізнес дозволить підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції і забезпечити стале її позиціонування як на вітчизняному, так і на світових ринках [1].

Специфіка виробничого функціонування сільського господарства як основної галузі економіки України, визначає інноваційний розвиток АПК як впровадження новітніх технологічних, продуктових та управлінських розробок, які забезпечують підвищення конкурентноздатності, збільшення обсягів і зниження вартості сільськогосподарської продукції. Специфіка ідеї інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва – оптимізувати продуктивні сили у своїй взаємодії з природно-кліматичними ресурсами та розмірами господарських систем. Інновації на часткову модернізацію устаткування і технології виробництва аграрної продукції, відновлення продукції, що виробляється, зниження витрат виробництва і підвищення матеріальної зацікавленості працівників агроформувань в результатах праці – є обов’язковими умовами неухильного підвищення результативності сільськогосподарського виробництва.

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» одним із стратегічних пріоритетів визначено високотехнологічний розвиток сільського господарства [2]. Сучасний ринок аграрної інноваційної продукції має ряд особливостей: ринок інноваційної продукції включає значну сукупність організацій, колективів, окремих спеціалістів, потенційно спроможних виконувати інноваційну діяльність; низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників; недостатнє фінансування при здійсненні трансферу завершених розробок; дефіцит інвестиційного капіталу і як наслідок повільне зростання обсягів пропозицій інноваційної продукції; недостатність державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників для інноваційного оновлення; низький рівень розвитку інфраструктури ринку інноваційної продукції тощо.

Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому. Слід зазначити, що будь-які стратегічні кроки організації мають інноваційний характер, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінській сферах. Наприклад, одна з характерних для ринкового господарювання стратегій – продуктова – спрямована на розвиток нових видів продукції та технологій, сфер і методів збуту, тобто базується виключно на інноваціях. Під інноваційною стратегією, як правило, розуміють погоджену сукупність інноваційних рішень, що здійснюють визначальний валив на діяльність підприємства і мають довготермінові та нерідко важкозворотні наслідки. Інноваційна

стратегія забезпечує ефективну динаміку розвитку процесу відтворення на підприємстві [3, с. 89-95].

Варто зазначити, що від вміння керівництва організувати процеси всередині підприємства та ззовні, так щоб можливо було спрогнозувати попит і забезпечити його конкурентоспроможною продукцією, залежить досягнення стратегічної мети підприємства та його ефективний розвиток. Значний вплив на це справляє залучення у практику господарської діяльності інновацій через формування та реалізацію різних видів інноваційних стратегій. На необхідність розробки інноваційно-випереджувальної моделі в агропромисловому виробництві України наголошують М.В. Зубець, П.Т. Саблук та С.О. Тивончук. Вчені вважають, що саме світові макроекономічні виклики суспільству та економіці України зумовлюють визначення ключового завдання для держави: перехід від експортно-сировинного до інвестиційно-інноваційного типу економіки [4, с. 3].

Для побудови інноваційно-випереджувальної моделі якісно нового розвитку агропромислового виробництва необхідно втілити в життя концепцію взаємодії науки, освіти, бізнесу і держави, метою якої є створення державно-приватного інноваційного партнерства, при якому державна влада, наука, освіта і бізнес виступають як повноправні партнери, взаємно доповнюючи один одного. Для забезпечення ефективності та дієвості вище зазначеної моделі та прискореного просування одержаних наукових досягнень і наукомісткої продукції необхідно створити інноваційну інфраструктуру генерації наукових знань і здійснення наукових процесів (рис.)

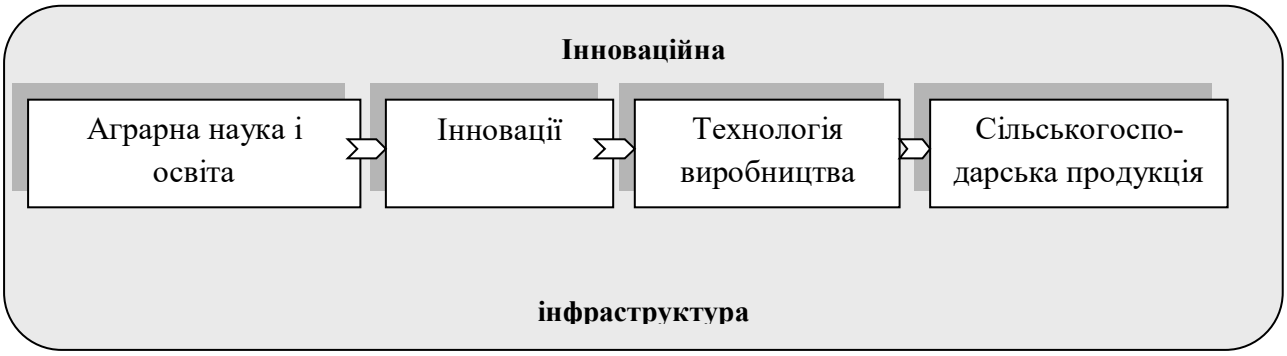

Рисунок - Умови і процес формування інноваційного циклу в агропромисловому виробництві

Доцільним вбачається зосередження зусиль на відтворенні сприятливих виробничих умов в агропромисловому виробництві, стимулюванні науково-технічного прогресу по всьому інноваційному циклу на основі інноваційної стратегії розвитку.

Стратегія нововведень (інноваційна політика) передбачає об'єднання цілей технічної політики та політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції, послуг. У цьому розумінні стратегічне управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес. За своїм змістом інноваційна стратегія враховує основні базисні процеси в організації і в її зовнішньому середовищі, можливості зростання інноваційного потенціалу організації. Саме інноваційні стратегії є основою сучасного інноваційного менеджменту в умовах постійних змін навколишнього середовища. Кризова ситуація в інноваційній сфері аграрної економіки зумовлена насамперед відсутністю інноваційної стратегії в управління інноваційною діяльністю [5].

Реалізація стратегії інноваційного розвитку в аграрній сфері повинна здійснюватись шляхом розробки та запровадження комплексних стратегічних програм з використання високих технологій у виробництві й переробці продукції сільського господарства, насамперед, у селекції в рослинництві, тваринництві та птахівництві, енергозбереженні, зрошенні, осушенні та докорінному поліпшенні земель, виробництві біодизелю, етанолу й

інших видів енергоресурсів, глибокій переробці сільськогосподарської продукції, генній інженерії; удосконалення систем стандартизації та сертифікації, наближення їх до світових стандартів; підвищення рівня комерціалізації результатів наукових досліджень та інновацій; включення земель сільськогосподарського призначення в економічний оборот тощо.

Слід зазначити, що формування та реалізації інноваційної стратегії в аграрному секторі є неможливим без відповідної фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності. Для цього державою планується здійснювати: повне або часткове виключення з оподаткування витрат, пов'язаних з впровадженням результатів НДДКР; зниження податків в залежності від витрат на інноваційні проекти, надання податкових кредитів; податкове стимулювання фізичних осіб – авторів нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції та інших інноваційних рішень; прискорення амортизації основних фондів; стимулююча кредитна політика по відношенню до суб'єктів інноваційної діяльності; страхування інвесторів від ризику, що пов'язаний із впровадженням нових технологій.

Список використаної літератури

1. Соколова А.О., Голій Н.П. Необхідність інноваційного розвитку агропромислового виробництва. Актуальні проблеми менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки: тези І Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (14 березня 2014 р.). Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2014. с. 293-295.
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: закон України від 16.01.03 р. №433-IV. URL : http://zakon.rada.gov.ua.
3. Мізюк Б.М., Сратегічне управління: підруч., Магнолія плюс, Львів 2006, с. 89-95.
4. Зубець М.В., Саблук П.Т. , Тивончук С.О. Інноваційно-випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК. 2008.* № 12. С. 3- 8.
5. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: щорічник, за заг. ред. М. В. Лазаровича, Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», Тернопіль 2010, Випуск 14-15, с. 159-168.

Столяр Я. В., студентка
Научный руководитель: ***Макарецкая Т. Д., к.э.н., доцент***
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республике Беларусь
yaninastolyar@gmail.com

ОТХОДЫ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ БЕЛАРУСИ: БАРЬЕРЫ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯИ ПУТИ ИХ ЛИКВИДАЦИИ

Одной из ключевых экологических проблем для предприятий в Республике Беларусь является проблема обращения с отходами. В настоящее время остро стоит вопрос о существовании определенных барьеров для сокращения объемов отходов и более полного их вовлечения в процесс производства.

Анализируя долю переработанных промышленными предприятиями отходов, можно сделать вывод о том, что одним из главных и наиболее значимых барьеров для использования отходов белорусскими предприятиями является недостаточное развитие технологии производства и отсутствие необходимого оборудования.

Стоит отметить, что рост объемов и разнообразия отходов прямо пропорционален росту предприятий, вследствие чего накапливание отходов происходит в большем объеме на крупных промышленных предприятиях. По наблюдениям крупные и средние предприятия имеют больше возможностей для инвестиций в переработку и использование отходов повторно [1]. Наличие проблемы, связанной с пропорциональным ростом

отходовсвидетельствует о существовании невозможности переработки отходов предприятием в полной мере самостоятельно, что в очередной раз подчеркивает наличие и значимость данного барьера.

Актуальность данного барьера отражается и в экологической ситуации: неиспользованные отходы, большую часть которых составляют именно отходы жизнедеятельности человека и промышленные отходы, подобные им, зачастую остаются на промышленных предприятиях и накапливаются, либо вывозятся без возможности дальнейшей утилизации [2]. Более того, некоторые предприятия не могут осуществлять даже примитивные процедуры обработки и утилизации: сбор отходов без смешивания и загрязнения, прессование, упаковку и пр.

Однако, несмотря на существование барьера отсутствия или недостаточной развитости технологий использования отходов, его значимость снижается для предприятий, объем отходов которых превышает 1000 тонн. Это связано с тем, что рост количества отходов до определенной точки вызывает проблему экономической нецелесообразности. Иными словами, наступает момент в периоде функционирования предприятия, когда переработка отходов производства самостоятельно становится выгодной.

23,1% предприятий, имеющих объем отходов в пределах от 1001 до 5000 тонн указывают на то, что качество продукции, произведенной из вторичного сырья, снижается, в то время как на предприятиях, имеющих объем отходов до 1000 тонн и свыше 5000 тонн такая проблема практически не является актуальной [3]. Данная статистика свидетельствует о том, что для предприятий с количеством отходов в пределах от 1001 до 5000 тонн существует проблема использования вторичного сырья, которая отражается на качестве выпускаемой продукции. Иными словами, с увеличением объемов отходов увеличивается и доля вовлекаемых в производство продукции сторонних материалов и вторичного сырья, что, в свою очередь, вызывает проблему сбыта продукции в связи со снижением ее качества.

Управление отходами включает в себя несколько направлений, а именно предотвращение их образования, повторное использование, вторичную переработку, создание альтернативных и менее опасных материалов. Однако, достижение положительных результатов в данных направлениях невозможно без разработки и создания определенных стратегий. Для этого используются как документы, так и полноценные программы действий [4].

Большинство предприятий Республики Беларусь находятся на стадии переработки отходов, при этом сталкиваясь с проблемой перехода на стадию предотвращения образования и минимизации потока отходов. Барьером для данного перехода является отсутствие планов и программ развития, содержащих в себе конкретные количественные показатели и ориентирующих предприятия для дальнейшей деятельности в области вовлечения отходов в процесс производства продукции.

На промышленных предприятиях Республики Беларусь, для которых не существует барьеров для использования отходов, налажена система их продажи, перепродажи и использования, несмотря на то, что объем отходов на данных предприятиях значительно превышает объем отходов на предприятиях, для которых барьеры для использования отходов значимы и ощутимы. Некоторые же предприятия не видят приоритетным использование своих отходов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для предприятий Республики Беларусь проблема переработки и использования отходов является актуальной. Несмотря на то, что существует довольно большое количество барьеров, сдерживающих возможность использования отходов производства, можно выделить несколько перспективных решений, способствующих пусть и не полной ликвидации данных барьеров, но, как минимум, частичной и дающей возможности для дальнейшего развития и приведения механизма использования отходов в действие.

Анализ проблемы показал, что барьеры связаны как с отсутствием необходимого уровня развития технологии, так и с влиянием привлечения отходов в производство продукции на ее качество.

Развитие технологического аспекта использования отходов на белорусских предприятиях является не только целесообразным и эффективным, но и возможным: в долгосрочной перспективе рассматриваются способы обезвреживания отходов, в частности с помощью термической обработки. Постепенное внедрение данной технологии позволяет увеличивать объем переработанных отходов на всех промышленных предприятиях, в частности на химических.

Улучшение законодательства в сфере отходов и связанных с данной сферой экономических отношений на рынке является путем решения проблемы реализации продукции, произведенной из вторичного сырья или имеющей его в составе, так как ведет к упрощению и более широкому ее распространению. Это, в свою очередь, способно благоприятно повлиять на развитие рынка сбыта данных товаров.

Задача использования отходов на промышленных предприятиях должна существовать не только как необходимость, но и в равной степени как приоритетное направление для дальнейшего развития, ведущее как к росту экономических показателей, так и к улучшению экологии. Достижение данной цели возможно, в особенности, если рассматривать задачу введения конкретных показателей для дальнейшего ориентирования.Так как экономическое развитие Республики Беларусь вполне сопоставимо с экономическим развитием стран-членов ЕС, то прогнозные показатели по переработке и использованию отходов промышленными предприятиями могут быть приняты за основу разработки таких показателей в Республике Беларусь.

Список использованной литературы

1.СачекП. Принятие решений об обращении с отходами на предприятиях Беларуси [Електроннийресурс] / П. Сачек, Е. Шершунович, И.Точицкая // BEROC. – 2019. – Режимдоступудоресурсу: http://www.beroc.by/upload/iblock/fac/facd344cfc89ad0f956343b98763f335.pdf

2. Кичаева Н. Б. Анализ тенденций образования и использования отходов в Республике Беларусь / Н. Б. Кичаева, Е. В. Чичко, Н. А. Лысухо. // Учреждение образования «Международный государственный экологический университет имени А.Д.Сахарова». – 2012. – С. 84–93

3.Шершунович Е. Обращение с отходами на промышленных предприятиях Беларуси: когда объем имеет значение [Електроннийресурс] / Е. Шершунович, И. Точицкая // BEROC. – 2019. – Режимдоступудоресурсу:http://www.beroc.by/upload/iblock/c8b/c8b6daafa3e85c251028438d68928f3f.pdf.

4. Ковальчик Н. Сравнительная оценка управления отходами в Беларуси и Европейском Союзе/ Н. Ковальчик, М. Струк, В. Хомич. // Вестник Белорусского государственного университета. Сер. 2, Химия. Биология. География. - 2011. - N 1. - С. 91-94.

Стуканова Д.А., студент
Научный руководитель: ***Петракович А.В., канд. экон. наук, доцент***
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
Горки, Республика Беларусь
dashastukanova@mail.ru

ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Всем известно, что бюджет Беларуси в основном наполняется за счет поступлений от налогов и сборов. В прошлом году на них пришлось около 85% всех бюджетных доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь.

Основной источник налоговых поступлений в консолидированный бюджет Беларуси – город Минск, на который в прошлом году пришлось больше половины всех доходов бюджета (50,7%), контролируемых налоговыми органами. На втором месте Минская область, которая в 2018 г. принесла в казну 13,5% всех налоговых поступлений. Далее следуют Гомельская (10,5%), Гродненская (9,1%) и Брестская (6,1%) области. Замыкают перечень плательщиков-регионов Витебская (5,3%) и Могилевская (4,8%) области [1].

Так как более половины налоговых поступлений в бюджет приходятся на столицу республики, целесообразно провести анализ в разрезе отдельных групп налогов.

По видам платежей НДС в Минске не имеет конкурентов – на него пришлось 42,9% в общем объеме поступлений. Подоходный налог в столице дал лишь 14,8% (и это несмотря на самую высокую среднюю зарплату в стране), налог на прибыль – 13,9%, акцизы – 5,2%, налог на недвижимость – 2,2%, налог на доходы – 2,1%, земельный налог – 2,0%, налог при УСН – 1,7%. Если сравнить с общей структурой платежей, то невооруженным глазом видно «смещение» от подоходного налога, акцизов и налога на недвижимость в сторону НДС. Еще одна отличительная черта столицы – значительная доля негосударственного сектора экономики, который в прошлом году дал 69,7% всех поступлений. В свою очередь, на госсектор пришлось лишь 30,3% всех налоговых доходов, на физических лиц – 3,1% и на индивидуальных предпринимателей (ИП) – 1,6%. При этом по числу субъектов ситуация совершенно обратная – на 130 тыс. негосударственных субъектов приходится лишь 2,6 тыс. государственных [2].

В ТОП-10 крупнейших налогоплательщиков Минска вошли четыре предприятия, представляющих нефтегазовую отрасль, три – производство алкоголя и табачных изделий, два – связь и одно – энергетику, а общая сумма их налоговых платежей в бюджет составила 3,7 млрд. руб., или почти 30% всех «столичных» поступлений.

Анализ налоговых поступлений по Минской области показал, что по видам налогов это единственный регион, в котором налог на прибыль более чем в 3,5 раза опередил НДС по удельному весу. При этом двумя лидерами являются подоходный и экологический налог, Подобная структура доходов связана с одним-единственным плательщиком – ОАО «Беларуськалий», добывающим всю калийную соль в стране. На данную организацию приходится более четверти общих поступлений по области.

Плательщики Гродненской области за 2019 г. перечислили в бюджет 2,3 млрд. руб., в т.ч. в республиканский – 0,9 млрд. руб., в местные – 1,3 млрд. руб. Наибольшую долю в структуре доходов бюджета заняли акцизы – 32,3%, подоходный налог – 20,5%, НДС – 11,3% и налог на прибыль – 9,6%. В формировании бюджета приняли участие около 16 тыс. организаций и 25 тыс. индивидуальных предпринимателей.

Налогоплательщики региона Брестского региона перечислили за 2019 г. 1,5 млрд. руб. При этом возмещение НДС из республиканского бюджета превысило сумму внесенных в него платежей, контролируемых налоговыми органами, на 70 млн. руб., так что республиканский бюджет еще и оказался должен области. Поэтому вся указанная сумма поступила в местные бюджеты.

Более 75% налоговых поступлений в бюджет по Витебской области сформировано за счет подоходного налога (35,4%). По Могилевской области в бюджет за 2019 г. поступило 1,2 млрд. руб., при этом из-за указанных выше проблем с возмещением НДС в республиканский бюджет поступило лишь 10 млн. руб.

Если же говорить о наполнении бюджета страны в разрезе видов налогов, то в прошлом году больше четверти всех налоговых поступлений (26%) пришлось на НДС, подоходный налог принес 20,8%, налог на прибыль – лишь 13,2%, акцизы – 10,2%, налог на недвижимость – 4,3%, экологический – 3,2%, земельный – 2,7%, налог при упрощенной системе налогообложения (УСН) – 2,2%, налог на доходы – 1,2%. По полпроцента дали единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции и единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц [3].

Различные штрафы и удержания, которые в укрупненной структуре доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами, проходят как прочие платежи, принесли казне даже больше, чем единый налог (0,8%), не говоря уже о госпошлине, доля которой составила 1,8%, и налогах на дивиденды по акциям и доходы от других форм участия в капитале (они учитываются отдельно) с долей, превышающей 6%.

Анализ налоговых поступлений в целом по Республике Беларусь позволяет сделать вывод, что, налоги на доходы и капитал в сумме составили почти 28% налоговых поступлений в бюджет, намного опередив имущественные налоги (земельный и на недвижимость), которые дали стране лишь 7%. Именно поэтому некоторые экономисты призывают сместить акценты на имущественные налоги, уменьшив ставки других налоговых платежей.

Список использованной литературы

1.Бюджет Республики Беларусь для граждан на 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/upload/bp/budjet/budjet2019.pdf – Дата доступа: 10.11.2020.

2.Налоговая нагрузка на организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-na-organizacii-ru-2019/ - Дата доступа: 11.11.2020.

3.Александр Борисов, Кто заплатил налоги? Топ плательщиков-предприятий и регионов // Экономическая газета. – https://neg.by/novosti/otkrytj/kto-zaplatil-nalogi.

Сумченко Ю.С., студент
Державний університет економіки і технологій
sumchenkoiulia@gmail.com

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Інновації є важливим рушієм економічного прогресу, який приносить користь споживачам, бізнесу та економіці в цілому.

Однією з головних переваг інновацій є її внесок у економічне зростання. Тобто, інновації можуть призвести до вищої продуктивності, а це означає, що той самий вхід генерує більший вихід. У міру зростання продуктивності виробляється більше товарів і послуг - іншими словами, економіка зростає.

Інноваційна інфраструктура - необхідний спектр державних і приватних установ та організацій, які забезпечують розвиток та підтримку всіх стадій інноваційного циклу.

Сучасні моделі інноваційного процесу доводять, що важливо створити всебічну інфраструктуру, оскільки це є необхідною умовою сприяння інноваційному розвитку підприємства. Ефективне функціонування інноваційної інфраструктури вимагає

збалансованого формування та розвитку всіх складових підсистем: логістики, фінансів, персоналу, інформації та маркетингу. В Україні законодавча база переходу до інноваційної економіки загалом сформована, однак стан інноваційної інфраструктури лишається на низькому рівні. Перш за все, через безсистемність та неналежну державну підтримку вітчизняних підприємств. Загалом розрахунки вказують на недостатнє та незбалансоване зростання інноваційної інфраструктури та необхідність зміни окремих його підсистем.

В сучасному світі існують проблеми таких форм розвитку інноваційної інфраструктури, як венчурний капітал та формування кластерів. [1]

Венчурне підприємство - це механізм, який спрямований на впровадження останніх досліджень та досягнень у виробництві, а також є важливою частиною української економіки. Розвиток венчурного капіталу надихає на інновації та інвестиційні процеси, що в свою чергу є фактором зростання прискорення науково-технічного прогресу. В період ринкових перетворень в економіці, використання механізмів венчурного фінансування під час реалізації інвестиційних процесів не тільки активізує інноваційну діяльність, але й надихає на структурні перетворення економіки, поглиблення інтеграційних процесів та створення додаткових робочих місць.

Україна може зробити великий крок вперед завдяки впровадженню існуючих наукових здобутків та розвитку технологічного потенціалу. Розробка та підтримка нововведень урядом дозволить вирішити багато проблем, що виникають внаслідок стагнації економіки, але відсутність цільових і державних фінансів та внутрішніх інвестиційних ресурсів є мотивом для розвитку нового виду підприємницької діяльності. В результаті ринок має новий тип інвесторів. В даному випадку це інвестори, що займаються фінансуванням інноваційних проектів та в той же час є частиною венчурного підприємництва.

Венчурне підприємництво в Україні є досить перспективним сьогодні, про що свідчить діяльність венчурного фонду Western NIS Enterprise Fund. Однак для формування ефективного ринку венчурного підприємництва в Україні необхідно забезпечити законодавче регулювання та формування ефективної інфраструктури для венчурного бізнесу.

Доречно використовувати накопичений міжнародний досвід. За прикладами підприємницької діяльності Західної Європи та США, які ефективно впроваджуються необхідні реформи, Україна цілком могла б сформувати венчурний ринок впродовж 10 років.

Основна особливість венчурного фінансування – висока ймовірність неповернення коштів, в які інвестовано проект. Венчурний капітал характеризується тим, що інвестор не отримує нічого, що гарантувало б повернення коштів. Оскільки гарантія відсутня, інвестори не зацікавлені в майбутній рентабельності вкладених коштів. Єдина «гарантія» для венчурного інвестора - це його власна здатність правильно оцінювати ризики.

Основними чинниками, які обмежують розвиток венчурного бізнесу в Україні, є: дефіцит фінансових ресурсів, відсутність чіткої інноваційної політики держави, економічна нестабільність, відсутність економічної зацікавленості господарських суб'єктів у нових розробках, інноваціях, відсутність конкуренції науково-технічної продукції на внутрішньому ринку та ін. [2]

Отже, слід зазначити, що Україна суттєво відстає від розвинених країн у сфері венчурного підприємництва. В Україні цей напрям розвивається, але дуже повільними темпами. У зв'язку з цим, необхідно створити умови для активізації інвестицій в українські підприємства не лише для іноземних інвесторів, а й для вітчизняних власників капіталу. З точки зору конкуренції, один із найефективніших засобів розвитку малих та середніх підприємств є їх об'єднання в кластери. Структура кластера – це гнучка форма інтеграції та співпраці, що може забезпечити більш високі темпи інновацій.

Основним завданням формування та підтримки кластерів є підвищення продуктивності праці з мінімальними інвестиціями. Кластерний підхід є одним з провідних підходів до формування стратегії конкурентоспроможності країн в сучасних міжнародних економічних умовах.

Головна умова досліджень нового покоління виробничих утворень - це постійний процес перекваліфікації менеджерів та розробників нового кластеру. Це дозволяє розглядати його як освітню організацію, яка передбачає виробництво нових інституційних форм діяльності [3, 4].

Формування структури кластера передбачає кілька операцій у наступних функціональних областях:

- технологічний (вибір технології, яка може бути створена на основі фундаментальних знань);
- маркетинговий (визначення можливого попиту на певний товар (послугу) або технологічну інфраструктуру).

Під час формування кластеру доцільним є створення спеціальної інженерної компанії для реалізації експлуатації, тобто важливо створити інституційно-організаційний аспект формування кластерів. Дана класифікація може бути використана для практичної політики кластеризації. Вона передбачає формування кластерів з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Отже, підвищення продуктивності та активізація інноваційної діяльності малих та середніх підприємств у структурі кластерів дозволить підвищити конкурентоспроможність країни в цілому. Головною рисою формування сучасних утворень - є максимальна територіальна близькість до технологій, ресурсної бази, громади та інновацій. Головними принципами кластерного функціонування є економічна незалежність та відповідальність підприємців, наявність приватної власності, стабільність грошового обороту, конкурентоспроможність та вільне ціноутворення [5].

Отже, інтенсивний розвиток інноваційної інфраструктури складається з двох складових, які формуються сьогодні в Україні. Основними проблемами подальшого розвтку інноваційної інфраструктури є відсутність ефективного механізму стимулювання підсистем виробничої, фінансової та інноваційної інфраструктури; слабкий попит на інновації (дослідження та розробки) з боку виробничого сектору, що робить недоречним створення та розвиток окремих елементів інноваційної інфраструктури.

Список використаної літератури

1. Варналій, З. С., Гармашова, О. П. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення розвитку [Монографія] / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.

2. Велика К. В. Венчурний капітал як фактор інноваційного розвитку економіки: зарубіжний досвід / К.В. Велика // Академічний огляд. – 2012. – № 1, С. 170-175.

3. Інноваційний розвиток підприємства: навч.посіб. / Пугач А.М., Демчук Н.І., Довгаль О.В., Крючко Л.С., Тягло Н.В.– ФОП Швець В.М., 2018. – 348 с.

4. Микитюк П. П, Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

5. Яненкова І.Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : монографія / І.Г.Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.

Східницька Г. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Тимків І. М., студент
Львівський національний аграрний університет
galina_shid@ukr.net
irina.tumkiv@gmail.com

МЕХАНІЗМ ДІЇ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ «CASHBACK»

В сьогоднішньому світовому просторі активно прогресує використання цифрових технологій у будь-якій сфері діяльності людства. Із приходом третьої хвилі глобалізації, електронна комерція знайшла своє практичне застосування у реальній площині діяльності держави. З плином часу її цінність все більше зростає, позаяк доповнює традиційні основи функціонування класичної економічної та фінансової сфер. Вона має на меті створення модернових високотехнологічних продуктів національної економіки, відображення нових підходів для реалізації вирішення питань економіки у більших обсягах та стислих термінах. За допомогою створення сучасних бізнес-моделей та впровадження їх через новітні технології можливим є розвиток економічних процесів в площині діджиталізації цифрової комерції й бізнесового середовища, покращення якості життя населення та зменшення соціальної нерівності.

Проаналізувавши світовий досвід порушеного питання, ми розпочали науковий пошук у площині подібних сервісів, які діють чи можуть в майбутньому діяти і в Україні. На основі отриманих інформаційних даних, спробували узагальнити та виокремити шляхи перспективного розвитку «cashback» сервісів, які знайшли свою апробацію в нашій країні.

Ні для кого не є секретом, що в усьому світі, і, зокрема, в Україні невід'ємною частиною сучасної реальності стали покупки в інтернеті. Купуючи товари онлайн, кожен із нас можна істотно заощадити свої кошти. Способами цього заощадження можуть бути розпродажі чи знижки. Але на сьогоднішній день існує один дуже постійний і стабільний спосіб заощадження – «cashback».

В сучасному суспільному поділі праці багато сайтів пропонують здійснити покупку з «cashback», повернувши собі частину витраченої суми. Один з найпопулярніших - це сервіс «AliExpress».

Кешбек («cashback») – це миттєве або відтерміноване повернення організатором програми «cashback» частини коштів покупцю, витрачених на оплату товарів або послуг. Використовується у банківських картках, інтернет-торгівлі, гральному бізнесі та ін. [1].

У перекладі з англійської «cashback» – «повернення грошей». Це можна порівняти з нарахуванням бонусів при покуп»cashback» ці, однак у випадку бонусів вони мають уявний характер, які можна витрачати лише у тому ж самому магазині, а у випадку «cashback» покупець отримає реальні кошти.

У світітака система поверненнякоштів все більшеподобаєтьсяпокупцям і стаєпопулярнішою. Однак, такаможливістьбуладоступнабагатороків тому, про неї знали лише «обрані». На сьогоднітакісервісиобслуговуютьбільше 10 млн. покупців і з кожним роком їхкількістьзростає.

Більшістьпокупців при використанні «cashback» не задумуються про те, яка вигода»cashback» сервісів при проведеннітакихоперацій.

Механізмреалізації і практичного застосуваннядієвостісервісів»cashback» узагальнимо в наступній послідовності:

1. Компанія виділяє кошти посередникам на рекламу і залучення клієнтів;
2. Посередникизалишаютьсобічастинукоштів;
3. Частинакоштівповертаєтьсяклієнтам при покупці.

Такадія»cashback»сервісівповністювідповідаєсучаснимособливостямдіїринкових умов в сучасномупросторі.

Дослідженнясучаснихсервісів»cashback» акцентується на «першопрохідцях» цієї сфери діяльності у ринковому середовищі.

Розвиток»cashback» сервісівнабув широкого маштабу за допомогою торговому майданчику «AliExpress». Запропоновані на сервісітоварибули і так дуженизькі в ціні, у порівнянні, з локальними магазинами та ще й при покупцібуламожливість при початку роботи»cashback» сервісівповернути до 18% відвартості товару [2; 3]. Наразіповерненняможливілише до 6%, послугазалишається і їїпопулярністьтількизростає.

І тоді, і сьогодні у великоїкількості людей виникаєпитання як скористатися»cashback» при здійсненні покупок?

Отже, виокремимо 5 основних кроків, які доцільно зробити, щоб скористатися пронованими послугами цього сервісу «cashback». А саме:

1. Для початку потрібно обрати «cashback» сервіс;
2. Створити аккаунт у вибраномусервісі;
3. Вибратиінтернет магазин, в якому Ви хочетездійснити покупку;
4. Здійснити покупку необхідного товару;
5. Післяцьоговиотримаєтеповерненнякоштів на рахунок.

Ось такі, на нашу думку, простідіїдопоможуть стати користувачем»cashback» сервісів.

Однак, передусім, обираючи той чиншийсервіс»cashback», доцільно максимально глибоко і ґрунтовно проаналізувати їх особливості функціонування, відгуки користувачів та перспективність діяльності в майбутньому.

Спробуємо згрупувати можливу дію певних факторів, що впливають на вибір «cashback» сервісу. Отож:

- надійність сервісу – потрібно використовувати перевіренні сервіси. Для початку доцільно «намалювати» власну думку про сервіс, ознайомитися із відгуками. Серед усіх відгуків будуть негативні, але якщо їх дуже багато, то для вибору обраний першочергово сервіс «cashback» не рекомендується і не вартий Вашої уваги;
- зручність сервісу – хоча цей фактор не займає першість серед факторів, але для багатьох користувачів він є важливим, позаяк користування цим «cashback» сервісом може бути надто складним, заплутаним і не до кінця зрозумілим є процес його функціонування;
- кількість партнерів – потрібно знайти той сервіс, в якому будуть усі потрібні Вам магазини, для того щоб не користуватися великою кількістю «cashback» сервісів;
- швидкість зарахування коштів – один з найважливіших факторів при виборі «cashback» сервісу, так як нікому не хочеться довго чекати свої кошти.

Таким чином, проаналізувавши сучасний стан «cashback» сервісів у світовій практиці в сьогоднішніх умовах їх функціонування, хочемо поділитися певними міркуваннями з цього приводу.

Отож, запровадження та використання «cashback» сервісів у світі здійснюється великими кроками. Очевидним є той факт, що попит на використання досліджуваної функції збільшується, позаяк зростає мобільність користувачів фінансових послуг та активно впроваджуються елементи цифрової економіки не лише в світі, а й в Україні. На підтвердження цього, беззаперечним є факт, що на сьогодні в Україні при покупках в більше ніж тисячі онлайн-магазинах можна скористатися «cashback» сервісами.

Другим моментом, на який ми звернули увагу при аналізі існуючої ситуації в площині адаптації фінансового посередництва, виступає і той аспект, що суттєво зростає кількість банків, які є активними користувачами системи «cashback».

Разом з тим, доцільно підкреслити і той нюанс, що наразі суспільство не повною мірою використовує дану функцію, так як більшість користувачів «старшого покоління» не довіряє таким сервісам і вони не можуть повірити, що можна отримати кошти просто так.

Переконані, що в нашій державі, так як і цивілізованому суспільстві, досліджувана нами функція сервісів «cashback» з кожним роком користуватиметься підвищеним попитом і носитиме характер зростання чисельності споживачів благ пропонованих прибуткових

послуг фінансового ринку. Вважаємо, що це хороша можливість для користувачів «cashback» сервісів економити власні кошти.

Список використаної літератури

1. Cashback [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/moneybox/5023406.stm.
2. Монобанк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://monobanking.com.ua/cashback/.
3. Феєр О. В. Електроннакомерція. Проблемиформування та розвиткуінноваційноїінфраструктури: Матеріали V Міжнародноїнауково-практичноїконференції (23-25 травня 2019 р.). Львів: ВидавництвоЛьвівськоїполітехніки. 2019. С. 226.

Терендій А.Б., студентка
Львівський національний університет імені Івана Франка
anastasiyaterendiy@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Споживання вітчизняними домогосподарствами продовольства, є важливою складовою життєдіяльності суспільства. При цьому слід пам’ятати, що основним джерелом інформації для виявлення потреб споживачів та формування відповідної стратегії підприємства є результати маркетингових досліджень. Натомість сьогодні маркетинговий підхід щодо дослідження споживання домогосподарств на продовольчому ринку використовується недостатньо. Вивчення особливостей споживання домогосподарств на продовольчому ринку дає можливість виявити закономірності прояву, формування, розвитку і задоволення сукупних індивідуальних потреб у продовольчих товарах, обміну і споживання продовольчих продуктів із метою задоволення потреб як окремих індивідів, так і суспільства загалом.

Вивченню закономірностей споживання домогосподарств присвячено чимало праць вітчизняних дослідників - М. Ватаманюк, І. Городняк, О. Задої, Т. Кізими, А. Кудінової, О. Кузика, Ю. Станкевича та інших. Попит на продовольчі товари вивчали: О. Варченко, І. Волкова, Н. Карпенко, І. Коварш,І. Свиноус та інші.

Метою даної роботи є вивчення особливостейспоживання домогосподарств на продовольчому ринку України.

Сьогодні домогосподарство розглядають як особливу мікрорівневу господарську систему, яка характеризується не лише соціально-економічним потенціалом, а також певною функціональною структурою, господарсько-економічною та споживчою поведінкою. Воно є основною соціально-економічною одиницею відтворення та реалізації людського потенціалу, шляхом життєдіяльності однієї чи кількох осіб, які спільно проживають та здійснюють спільне ведення домашнього господарства [2, с. 7].

Споживання домогосподарств на продовольчому ринку, перш за все, зумовлене специфікою даного ринку. У сучасних умовах серед усіх видів ринків особливе місце займає продовольчий ринок. Саме продовольчий ринок бере участь у життєзабезпеченні соціуму, так як наявність продовольства слугує базовою умовою життєдіяльності людини. Продовольчий ринок визначає стан розвитку економіки країни, соціальну стабільність суспільства, перебіг соціально-економічних процесів, які формують добробут нації в цілому, а також визначають ситуацію в аграрному секторі економіки [6, с. 167].

При цьому слід зазначити, що формування роздрібного ринку продовольчих товарів формується насамперед під впливом факторів попиту і пропозиції. Зокрема споживчий попит формується під впливом таких чинників, як: рівень доходів населення; диференціація населення за одержуваними грошовими доходами; місткість ринку за конкретним видом продукції та його наявністю у роздрібному продажі; суб'єктивні вподобання покупців; наявність взаємозамінних продовольчих товарів (субститутів) [3, с. 66].

Аналізуючи споживчі видатки вітчизняних домогосподарств впродовж 2010-2018 років слід зазначити стале переважання споживчих сукупних видатків над неспоживчими сукупними видатками [4]. Споживчі сукупні видатки вітчизняних домогосподарств у 2018 році становили 92,0%, натомість неспоживчі сукупні видатки - 8,0%. Видатки домогосподарств на продукти харчування у 2018 році скоротилися порівняно з усіма попередніми роками та становили 47,7% видатків домогосподарств. Слід зазначити, що упродовж останніх років простежується незначне зростання видатків на непродовольчі товари та послуги, які в 2010 р. становили близько 35%, а в 2018 р. – майже 41%.

Наведені дані вказують на те, що структура споживання домогосподарств в Україні продовжує залишатися недосконалою. Незважаючи на позитивну тенденцію щодо зменшення видатків домогосподарств на продукти харчування (у 2016 році - 53,1%, а у 2018 році - 47,7%), вони є вкрай високими порівняно з розвинутими європейськими країнами. Незважаючи на зменшення частки споживчих продовольчих видатків, їхня питома вага у структурі загальних видатків українців залишається найвищою серед країн Європи. Частка видатків на придбання продуктів харчування в Україні (у 2018 році – 47,7%) майже в 4 рази перевищує аналогічний показник в країнах ЄС-28, де вона в середньому становить 12,2%: від 8,2% у Великобританії до 27,8% у Румунії (при 60% граничному критерії даного показника) (рис.1).

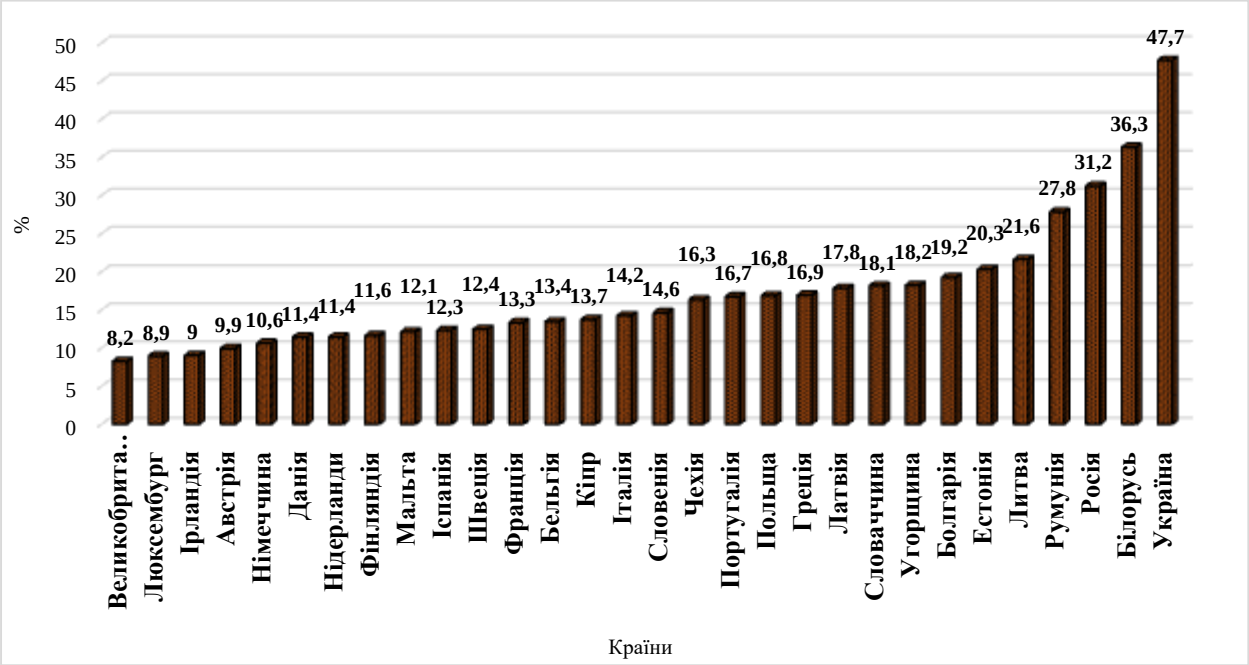

Рисунок 1 - Частка видатків на харчування у сукупних споживчих видатках домогосподарств у окремих країнах світу, % (без урахування видатків на харчування поза домом)
Джерело: побудовано на основі [5].

Структура споживчих продовольчих видатків у 2018 році порівняно з попереднім роком суттєвих змін не зазнала. Перші три позиції посідають видатки на м'ясо та м'ясопродукти – 25%, хліб і хлібопродукти – 14%, молоко і молочні продукти – 14% (рис.2).

Аналізуючи структуру споживання продуктів харчування вітчизняних домогосподарств, слід зазначити, що рівень споживання продуктів тваринництва на одного

споживача в Україні є меншим порівняно з рекомендованими фізіологічними нормами. У 2017 р. українці в середньому споживали на 29,5% менше м'яса і м'ясопродуктів, молока і молочних продуктів – на 39,1%, яєць – на 17,8%, аніж це рекомендовано нормами харчування Українським НДІ харчування [1, с. 19].

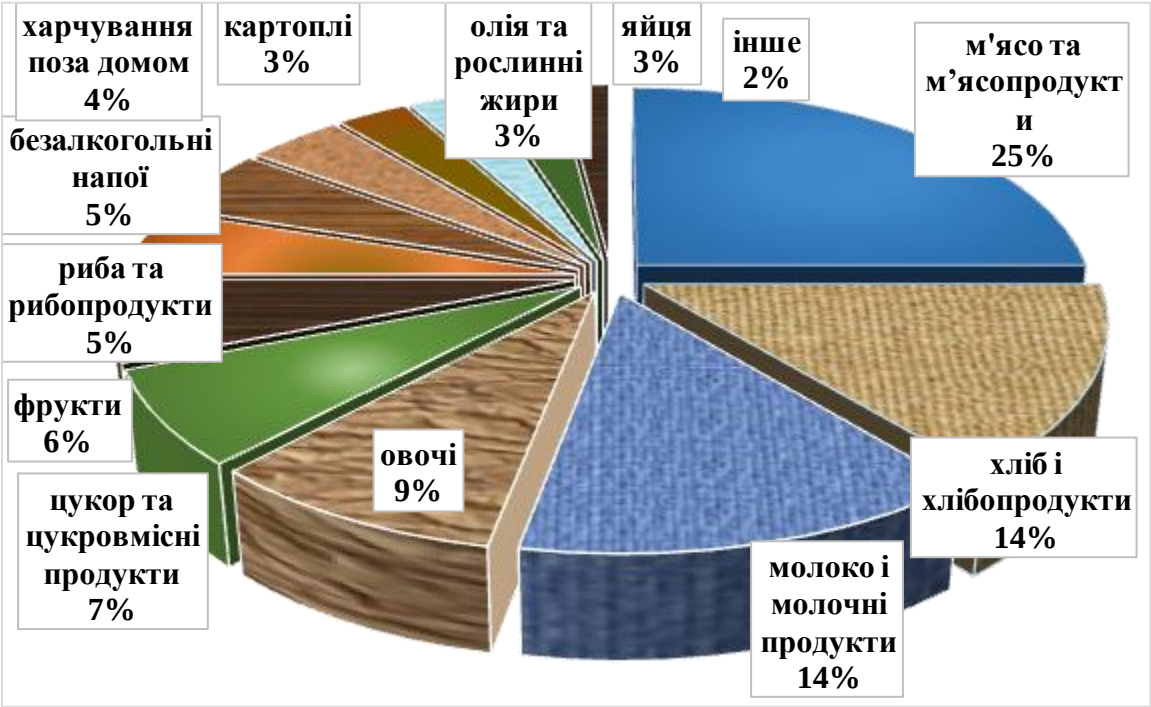

Рисунок 2 - Структура сукупних споживчих видатків на харчування у 2018 році
Джерело: побудовано на основі [5].

Таким чином, значні видатки домогосподарств на споживання свідчить про високий рівень бідності населення країни. Адже бідними вважають ті домогосподарства, які витрачають понад 60% сімейного бюджету на продукти харчування. На нашу думку, зростання видатків вітчизняних домогосподарств на продовольчі товари найближчими роками не відбуватиметься, оскільки вони і так є вже достатньо високими. Також при збільшенні вартості основних продуктів харчування домогосподарства схильні заощаджувати, купуючи більш доступні продукти.

Список використаної літератури

1. Городняк І. В. Терендій А.Б. Порівняльний аналіз споживання домогосподарств України та країн Євросоюзу. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 18-25.

2. Городняк І.В. Методологічні засади аналізу соціально-економічної сутності домогосподарств. *Економіка та суспільство*. 2016. №6. С. 3-7.

3. Марков Б.М. Поняття та регулятори роздрібного ринку продовольчих товарів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки*. 2017. Вип. 24. Ч. 1. С. 60-64.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 06.10.2019).

5. Продовольча безпека в Україні у 2018 році. Огляд основних індикаторів. Економічний дискусійний клуб. URL: http://edclub.com.ua/analityka/prodovolcha-bezpeka-v-ukrayini-u-2018-roci-oglyad-osnovnyh-indykatoriv.

6. Сенишин О.С. Теоретичні засади дослідження продовольчого ринку. *Економічний вісник*. 2013. №2. С. 164-171.

СЕКЦІЯ 4
МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Болобошкова И.Э.
заместитель главного бухгалтера
Научный руководитель: ***Виногоров Г.Г., к.э.н., доцент***
Открытое акционерное общество «Кировскийрайагропромтехснаб»
boloboshkova@mail.ru

ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ КРАТКОСРОЧНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА КОЭФФИЦИЕНТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОБСТВЕННЫМИ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ

В современных рыночных условиях все субъекты хозяйствования, а именно: собственники (акционеры), банки, инвесторы, поставщики, покупатели, заказчики заинтересованы в получении объективной информации о финансовом состоянии своих деловых партнеров. Как правило, финансовое состояние определяет конкурентоспособность и потенциал субъекта хозяйствования в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности – как самой организации, так и ее партнеров. Основным показателем, характеризующим финансовое состояние организации, является платежеспособность. В свою очередь, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами является одним из основных показателей платежеспособности организации. В связи с этим, возникает необходимость проведения более детального анализа изменения величины краткосрочной дебиторской задолженности в разрезе конкретных организаций и определения степени ее влияния на изменение величины результативного показателя.

Оценка и анализ краткосрочной дебиторской задолженности исследуются такими авторами как: Вахрушиной М.А. [1], Любушиным Н.П. [2], Савицкой Г.В. [3], Чернышевой Ю.Г. [4], Шереметом А.Д. [5] и другими. Между тем, отдельные теоретические и методические аспекты анализа краткосрочной дебиторской задолженности недостаточно разработаны (табл.1).

Как показало проведенное автором исследование, в специальной экономической литературе ряд авторов не рассчитывает влияние изменения состояния краткосрочной дебиторской задолженности на коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (табл. 1).

Автор впервые разработал четырехуровневую структурно-логическую модель факторной системы коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, а также предпринял попытку расчета влияния факторов четырех порядков на изменение данного коэффициента и апробировал вышеизложенные теоретические посылки на фактических материалах ОАО «Кировский райагропромтехснаб».

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается по формулам (1-4):

$$К_{об.сред.} = (СК + ДО - ДА) / КА \quad (1)$$

$$КА = ДЗ + КА_{пр.} \quad (2)$$

$$ДЗ = ДЗ_{пок.} + ДЗ_{пр.} \quad (3)$$

$$ДЗ_{пок.} = ДЗ_{орг.1} + ДЗ_{орг.2} + ДЗ_{орг.3} + ДЗ_{орг.4} + ДЗ_{пр.орг.} \quad (4)$$

где *СК* – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ДА – долгосрочные активы;

КА – краткосрочные активы;

ДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

$КА_{пр.}$– прочие краткосрочные активы;

$ДЗ_{пок.}$ – краткосрочная дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками;

$ДЗ_{пр.}$ – прочая краткосрочная дебиторская задолженность;

$ДЗ_{орг.1}$ – краткосрочная дебиторская задолженность организации 1 (ОАО «Автодор»);

$ДЗ_{орг.2}$ – краткосрочная дебиторская задолженность организации 2 (ООО «Простор»);

$ДЗ_{орг.3}$ – краткосрочная дебиторская задолженность организации 3 (ООО «Ремстайл»);

$ДЗ_{орг.4}$ – краткосрочная дебиторская задолженность организации 4 (ЧП «Аврора-Т»);

$ДЗ_{пр.орг.}$– краткосрочная дебиторская задолженность прочих организаций.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методических аспектов анализа краткосрочной дебиторской задолженности

Положения			Авторы				
			Вахрушина М.А.	Любушин Н.П.	Савицкая Г.В.	Чернышева Ю.Г.	Шеремет А.Д.
А			1	2	3	4	5
1. Анализ состава, структуры и динамики краткосрочной дебиторской задолженности			+	+	+	+	+
2. Анализ возраста краткосрочной дебиторской задолженности			+	+	+	+	+
3. Анализ финансового состояния организации			+	+	+	+	+
4. Анализ платежеспособности организации			+	+	+	+	+
4.1 Расчет факторов изменения состояния краткосрочной дебиторской задолженности на коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Первого порядка	Алгоритм расчета	+	+	+	+	+
		Цифровой расчет	-	-	-	-	-
	Второго порядка	Алгоритм расчета	-	-	-	-	-
		Цифровой расчет	-	-	-	-	-
	Третьего порядка	Алгоритм расчета	-	-	-	-	-
		Цифровой расчет	-	-	-	-	-
	Четвертого порядка	Алгоритм расчета	-	-	-	-	-
		Цифровой расчет	-	-	-	-	-

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1-5].

По проведенным расчетам можно отметить, что значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами по состоянию на 30 июня 2020 года составило 0,48401 п.п., что на 0,16503 п.п. больше по сравнению с началом 2020 года (0,31898 п.п.). Нормативное значение для данной организации составляет не менее 0,2 п.п.

Расчеты показали, что за счет роста величины собственного капитала на 721 тыс. руб. данный коэффициент увеличился на 0,10416 п.п. или на 63,1 %. Рост долгосрочных обязательств на 421 тыс. руб. увеличил рассматриваемый коэффициент на 0,06082 п.п. или на 36,9 %. Сокращение величины краткосрочной дебиторской задолженности на 608 тыс. бел.руб. увеличило значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на 0,04948 п.п. или на 30%, а увеличение суммы прочих краткосрочных активов на 1035 тыс. руб. снизило рассматриваемый коэффициент на 0,07934 п.п. или на 48,1 %.

Целесообразно отметить наиболее существенное влияние на изменение результативного показателя следующих факторов: погашение краткосрочной дебиторской задолженности ОАО «Автодор» (организация 1) на 623 тыс. руб. увеличило коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 0,05082 п.п. или на 30,8 %, а также погашение краткосрочной дебиторской задолженности ООО «Простор» (организация 2) на 405 тыс. руб. увеличило значение данного коэффициента на 0,03881 п.п. или на 23,5 %.

Выделение и расчет влияния факторов четырех порядков дает возможность обнаружения существенного влияния изменения состояния краткосрочной дебиторской задолженности конкретных организаций на изменение результативного показателя, а, следовательно, способствует принятию грамотных управленческих решений.

Именно с помощью анализа у субъекта хозяйствования появляется возможность осуществления контроля за состоянием расчетов с имеющимися организациями-дебиторами, а также вероятность своевременного применения определенного рода мероприятий по снижению риска невозврата краткосрочной дебиторской задолженности и образованию просроченной задолженности.

Так как у рассматриваемого субъекта хозяйствования имеется краткосрочная дебиторская задолженность, в целях минимизации рисков, связанных с ней, организации рекомендуется производить разделение краткосрочной дебиторской задолженности имеющихся покупателей по срокам образования, что в свою очередь позволяет оценить вероятность к получению данной задолженности в полной сумме. В связи с этим, целесообразно закрепить за определенным сотрудником бухгалтерской службы оперативное получение информации по исследуемому вопросу и доведение ее до главного бухгалтера и руководителя с целью информирования их о ненадлежащем исполнении обязательств определенными покупателями.

Список использованной литературы

1. Вахрушина М. А. Анализ финансовой отчетности : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2019. 432 с.

2. Любушин Н. П. Экономический анализ : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017.575 с.

3. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник.7-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2020.608 с.

4. Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2017. 421 с.

5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. 208 с.

Бондар Г.О., здобувач вищої освіти
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
bond.an.19.09.2002@gmail.com

АКТУАЛЬНІСТЬ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ НА ПІДСТАВІ ЗВІТНОСТІ

Державний сектор найбільш контрольований сегмент національної економіки, тому актуальним завжди буде вивчення, таких питань як - найбільш ефективно використовувати надані ресурси, що робити для оптимізації всіх процесів господарювання бюджетних установ.

Підприємствам, які фінансуються за рахунок державного бюджету країни для раціонального розвитку та продуктивної діяльності, необхідне проведення ефективної аналітичної діяльності, яка базується на детальнішому аналізі даних звітності, що відображає результати фінансової та господарської діяльності бюджетної установи.

Саме економічний аналіз є дієвим способом активного впливу на розвиток бюджетних установ відповідно до вимог сучасних економічних законів. Аналіз неприбуткових організацій дає змогу виявити відхилення кошторисних показників, розкрити їх причини та об'єктивно оцінити фактичні результати діяльності установи. Кінцева мета аналізу полягає у виявленні вад і резервів у діяльності бюджетних організацій, вибору раціональних методів і напрямів підвищення ефективності та якості їхньої роботи [1].

Важливого значення в системі оцінки господарської діяльності, виконання кошторису та підвищення якості надання окремих видів послуг відіграє фінансова звітність. Даний різновид звітності, що складають бюджетні установи, дає можливість всесторонньо провести діагностику фінансового стану, проаналізувати фінансові результати діяльності, вивчити зміни у власному капіталі та рух грошових коштів тощо. Така інформація є вкрай необхідною як для самої установи, так і для керівних органів.

Всі форми фінансової звітності суб'єктів державного сектору мають жорсткі «кордони», які визначені діючим нормативно-правовим полем, зокрема НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [2].

Бухгалтерський облік і бухгалтерська звітність є основним джерелом інформаційної бази для проведення аналізу господарської діяльності організації. Використання бухгалтерського обліку і звітності надає аналітичним висновкам обґрунтованості. Адже через аналіз господарської діяльності повною мірою реалізується і контрольна функція бухгалтерського обліку.

Фінансовий стан установи державного сектору (бюджетної установи) – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин неприбуткової організації, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають надходження, наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів спеціального і загального фондів [2].

Основним завданням аналізу фінансового стану неприбуткової установи є дослідження фінансової стабільності організації, об'єктивне оцінювання динаміки фінансового результату діяльності установи.

Проведення економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору здійснюється з урахуванням таких особливостей:

–суб'єкти державного сектору здійснюють діяльність на основі державної форми власності;

–суб'єкти державного сектору не можуть самостійно приймати рішення про ліквідацію або оголошення банкрутом;

–суб'єкти державного сектору є неприбутковими установами, а отже, метою їхньої діяльності є виконання на належному рівні визначених статутом функцій, а не отримання прибутку;

–джерелом покриття витрат на виконання визначених функцій є асигнування з бюджету (кошти загального фонду) та інші доходи (кошти спеціального фонду);

–склад майна, результати діяльності, рух грошових коштів відображаються у фінансовій звітності, форми якої затверджені для суб'єктів державного сектору та відрізняються від форм інших господарюючих суб'єктів;

–фінансування діяльності здійснюється згідно із затвердженим кошторисом, усі надходження мають цільове призначення, за необхідності збільшення сум витрат спочатку вносяться зміни до кошторису;

–обмежені можливості з формування оборотних активів, а відповідно, залежність фінансового стану від бюджетних асигнувань;

–специфічність і складність визначення та оцінки результату діяльності суб'єктів державного сектору та якості виконання визначених функцій.

У загальному вигляді аналіз діяльності суб'єктів державного сектору полягає у визначенні причинно-наслідкових зв'язків зміни діяльності суб'єктів, розкритті механізму дії основних чинників, що впливають на економічні показники діяльності, а також на кількісний вимір факторних впливів на динаміку цих показників[3].

Основні напрями аналізу:

1. Аналіз фінансової звітності
2. Аналіз бюджетної звітності (виконання кошторису);
3. Фінансовий аналіз
4. Аналіз ефективності та результативності діяльності.

Під час проведення аналізу фінансової звітності за матеріалами балансу аналізуються склад та структура майна, визначаються джерела фінансування, встановлюються зміни статей балансу та їхніх розмірів. За матеріалами звіту про фінансові результати аналізується формування фінансових результатів діяльності установи як зіставлення доходів та витрат за обмінними та необмінними операціями, визначається дефіцит або профіцит, порівнюється з минулими періодами, встановлюються шляхи покриття дефіциту та напрями витрачання профіциту. За матеріалами звіту про рух грошових коштів проводиться аналіз грошових потоків суб'єктів державного сектору за напрямами в розрізі видів діяльності, аналізуються чинники впливу на формування чистих грошових потоків. За матеріалами звіту про власний капітал аналізуються зміни в складниках власного капі- талу установи та їх причини.

Аналіз бюджетної звітності зазвичай використовується у вітчизняній практиці як основний вид аналізу для бюджетних установ. Основною метою аналізу виконання кошторису є оцінка повноти надходження та використання виділених установі бюджетних коштів загального та спеціального фондів, визначення залишку коштів або недостатності фінансування.

Аналіз виконання кошторису включає такі етапи:

1)відбір інформаційної бази для проведення аналізу;

2)аналіз виконання плану асигнувань загального фонду; проведення аналізу структури, динаміки доходів та видатків за загальним та спеціальним фондами; аналіз касових та фактичних видатків; визначення та оцінка відхилень по показниках доходів та видатків установи в роз- різі загального та спеціального фондів кошторису, визначення причин такого відхилення;

3)розроблення пропозицій щодо використання виявлених резервів, планування кошторисних показників на наступний рік.

Фінансовий аналіз для суб'єктів державного сектору передбачає узагальнення наявної інформації про активи,пасиви та фінансові результати установи, оцінку фінансового стану та визначення перспектив розвитку на майбутнє.

Основні завданнями фінансового аналізу діяльності установ державного сектору:

–дослідження фінансової стійкості установи;

–дослідження ефективності використання майна (капіталу);

–забезпеченість установи власними оборотними коштами, так званими фінансовими активами;

–об'єктивне оцінювання динаміки і стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності установи;

–оцінювання становища суб'єкта господарювання на ринку та кількісне оцінювання його конкурентоспроможності;

–визначення ефективності та результативності використання фінансових ресурсів.

Основою для аналізу ефективності діяльності суб'єктів державного сектору є теорія економіки державного сектору, згідно з якою за основу береться підвищення ефективності суспільних витрат. Для цього аналізуються такі складники: віддача від витрат; система співставлення віддачі з витратами для виявлення чистої віддачі; система порівняння різних варіантів напрямів витрачання коштів на основі зіставлення віддачі з витратами. За основу підвищення ефективності суспільних витрат вибрано оптимальний початковий розподіл бюджетних коштів та наявних ресурсів. Для зіставлення витрат і результатів необхідна не тільки оптимізація витрат, а й вироблення економічних підходів для оцінювання, порівняння іконтролю в одному масштабі цих складників.

Отже, підвищення ефективності економічної та фінансової діяльності неприбуткових організацій переважно залежить від обґрунтованості, своєчасності і доцільності прийнятих рішень. Тому аналіз динаміки доходів і видатків, а також аналіз фінансового результату діяльності бюджетної установи є необхідною складовою ефективного управління організацією. Це забезпечить цільове та більш ефективне використання бюджетних коштів та позитивно відіб'ється на процесі діяльності неприбуткової організації. Поетапне здійснення аналізу фінансової діяльності бюджетної установи дозволяє виявити структурні особливості грошових надходжень, проаналізувати динаміку фінансування за загальним та спеціальним фондами, та ефективність їх використання. Завдяки аналізу видатків здійснюється контроль фінансової діяльності організації.

Список використаної літератури

1. Болюх, М., Заросило А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2008. 344 с.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101»Подання фінансової звітності»[Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України; Наказ від 28.12.2009 № 1541 – Режим доступу до ресурсу:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11#Text

3. Лелявська Л.В. Розробка організаційно-методичних положень економічного аналізу витрат на утримання та поліпшення водогосподарських об'єктів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2015.№ 1. С. 212–233.

Васюченко А.П., магістр
Національна металургійна академія України
Odett1303@gmail.com

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Фінансовий менеджмент прибутку підприємства є надзвичайно важливим напрямом фінансового управління, оскільки прибуток є важливим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання. В прибутку акумулюються резерви всіх сторін діяльності підприємства:виробництво і реалізація;якість і асортимент; ефективність використання виробничих ресурсів; собівартість продукції[2]

Прибуток показує наскільки є ефективним господарювання за всіма напрямками підприємницької діяльності, тому його максимізація є головною метою всіх завдань фінансового менеджменту.

Слід відзначити, що прибуток є одним з найголовніших із вартісних показників ефективності діяльності підприємства, тож для найбільш адекватної оцінки його величини, виокремлюютьрізні види прибутку за наступними класифікаційними ознаками:

– за видами діяльності –прибуток може бути від операційної діяльності, від інвестиційної діяльності, від фінансової діяльності;

– за джерелами формування– прибуток від реалізації продукції, прибуток від реалізації активів; прибуток від позареалізаційних операцій;

– за складом – прибуток від звичайної діяльності, валовий (маржинальний)прибуток , операційний прибуток, надзвичайний прибуток, чистий прибуток;

– за спрямованістю використання –прибуток для перерахування в бюджет; прибуток для споживання; прибуток капіталізований нерозподілений.

Фінансовий менеджмент прибутку є складною багаторівневою системою, яка спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.Управління прибутком загалом полягає у зменшенні витрат підприємства та збільшенні його доходів, а також впровадженні оптимального розподілу прибутку і проведенні ефективної податкової політики.

Податкова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на зменшення об'єкта оподаткування й формування грошового потоку податкових платежів, найбільш сприятливого для підприємства[5]. Підприємство може регулювати послідовність виплати та розмір податкових платежів.

При проведенні аналізу щодо зменшення витрат, насамперед розглядають їх структуру та склад, зокрема собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут та інщіпозаопераційні витрати. В результаті такого аналізу виявляють шляхи скорочення витрат, зосередивши увагу на головних складових витрат і тих, на які впливають внутрішні чинники. При цьому фінансовий менеджмент регулює, щоб визначені шляхи зменшення витрат не мали негативних наслідків щодо операційної діяльності підприємства в цілому. Особливе значення у фінансовому менеджменті прибутку має управління часом здійснення витрат. Зміна часу здійснення витрат може вплинути на рівномірність отримання прибутку та на величину податкових зобов’язань у конкретному періоді.

Також у фінансовому менеджменті прибутку важливу роль відіграє не тільки його максимізація, а і його розподіл. Якщо підприємство у процесі своєї діяльності отримує стабільний прибуток, то саме за допомогою розподілу останнього, воно має забезпечувати економічне зростання та нарощування економічного потенціалу.

Збільшення доходів підприємства сфери послуг насамперед забезпечується шляхом покращення цінової політики, а також збільшення обсягу продажу послуг та співставних товарів шляхом надання акційних пропозицій при реалізації послуг і товарів, розширення системи додаткових торговельних послуг пов’язаних з реалізацією товарів, здійснення ефективних рекламних заходів.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які залежать від діяльності підприємства. До них зараховують:обсяг діяльності підприємства;стан та ефективність використання ресурсів підприємства;рівень доходів;рівень витрат;ефективність цінової та асортиментної політики[3].

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: природні умови, транспортні умови, інфраструктуру ринку, кон’юнктуру ринку, ціни на виробничі ресурси, конкуренцію на ринку товарів, рівень інфляції, які не залежать від підприємницької діяльності, але мають враховуватися при обґрунтуванні управлінських рішень.

У процесі управління прибутком враховують наступні критерії фінансового стану та результативності діяльності підприємства: фінансову стійкість;рентабельність; ліквідність.

Фінансова стійкість підприємства також залежить від ефективного вибору джерел фінансування і визначається оптимальною структурою активів та співвідношенням власних і запозичених коштів. Для визначення фінансової стійкості підприємства визначають її відносні показники (коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансової стійкості). На фінансову стійкість підприємства найбільш сильно впливає розподіл прибутку. Так, капіталізація прибутку призводить до зростання власного капіталу та покращення фінансової стійкості.

Ліквідність підприємства являє собою здатність розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед контрагентами шляхом перетворення активів на гроші. Ліквідність визначається за допомогою абсолютних та відносних показників платоспроможності та ліквідності(коефіцієнт абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та поточної ліквідності тощо). На ліквідність впливає безпосередньо розподіл прибутку у майнові активи. Так, зберігання нерозподіленого прибутку у формі грошових коштів та на розрахунковому рахунку позитивно впливатиме на абсолютну ліквідність підприємства.

Показники рентабельності показують, наскільки інтенсивно утворюється прибуток підприємства в результаті його звичайної діяльності. Зазвичай обраховують рентабельність за активами та пасивами підприємства [4] та рентабельність обороту та виробництва. Показники дозволяють зрозуміти яку вигоду приносить підприємству існуюча структура джерел формування та напрямів використання прибутку підприємство.

Список використаної літератури

1. Болтянська О. Л. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Л. О. Болтянська, Л. О. Андрєєва, О. І. Лисак.– Херсон : ОЛДІ–ПЛЮС, 2015. – 667 с.
2. Гетьман О. О. Економікапідприємства: навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал.– К.: Центр учбовоїлітератури, 2019. – 488 с.
3. Даровський Є. О. Чинники, щовпливають на збільшенняприбуткупідприємствУкраїни в сучаснихумовах [Електронний ресурс] / Є. О. Даровський, Т. В. Романова// Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976
4. Лайко П. А. Фінанси підприємств: підруч. для студ. вузів /П. А. Лайко. – К.: Знання України, 2014. – 428 с.
5. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: навч. посіб. //під ред. Ю. Б. Іванова, І. А. Майбурова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.

Виногоров Г. Г., к. э. н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности
Белорусский государственный экономический университет
vinahorav-h@yandex.ru

МЕТОДИКА АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ МАЙНИНГА

Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» ступил в силу 28 марта 2018 года и дал сильный импульс росту резидентов Парка высоких технологий. Почти 50% из них стали резидентами в 2018 году. Тем самым этот правовой акт внес очень существенный вклад в повышение инвестиционной привлекательности Беларуси и цифровизацию ее экономики. Цифровая экономика – экономика инноваций, развивающаяся за счет эффективного внедрения передовых информационных технологий.

Принятие данного декрета ввело в хозяйственную практику новые понятия: криптовалюта, блокчейн, майнинг, токен, биткоин и др.

Криптовалюта – это виртуальные деньги, которые в отличие от фиатных средств не имеют физического выражения. Единицей такой валюты является «coin» (переводе с английского языка – «монета»). Особенностью денежной единицы является защита от подделки, так как в ней зашифрованы данные, не подлежащие дублированию. Ключевой особенностью криптовалюты является отсутствие какого-либо внутреннего или внешнего администратора. Поэтому банки, налоговые, судебные и иные государственные и частные органы не могут воздействовать на транзакции каких-либо участников платежной системы. Передача криптовалют необратима – никто не может отменить, заблокировать, оспорить или принудительно (без приватного ключа) совершить транзакцию.

Блокчейн (цепочка блоков) – это распределенная база данных, у которой устройства хранения данных не подключены к общему серверу. Эта база данных хранит постоянно растущий список упорядоченных записей, называемых блоками. Каждый блок содержит метку времени и ссылку на предыдущий блок. Применение шифрования гарантирует, что пользователи могут изменять только те части цепочки блоков, которыми они «владеют» в том смысле, что у них есть закрытые ключ, без которых запись в файл не возможна. Кроме того, шифрование обеспечивает синхронизацию копий распределенной цепочки блоков у всех пользователей, т. е. технология блокчейн – это инновационный прорыв с очень масштабными последствиями, которые затрагивают не только сферу финансов, но и многие другие отрасли. Технологию блокчейн берет на себя три важные роли, которые традиционно играет сектор финансовых услуг: регистрацию сделок, подтверждение подлинности и заключение контрактов.

Биткоин – это новое поколение децентрализованной цифровой валюты, созданной и работающей только в сети интернет. Ее никто не контролирует, эмиссия валюты происходит посредством работы миллионов компьютеров по всему миру с использованием программы для вычисления математических алгоритмов. Именно в этом заключается суть биткоина.В коде биткоина стоит ограничение: добыть можно максимум 21 млн. биткоинов.

Создание криптовалют предшествует их распределению среди владельцев, под которыми Декрет понимает субъекты гражданского права (как физические, так и специальные юридические лица), которым цифровой знак (токен) принадлежит на праве собственности или на ином вещном праве. Владельцем цифрового знака (токена) указанные лица могут стать через майнинг (дословно с англ. – добыча) – отличную от создания собственных цифровых знаков (токенов) деятельность, направленную на обеспечение функционирования реестра блоков транзакций (блокчейна) посредством создания в таком реестре новых блоков с информацией о совершенных операциях. Получение токенов (функциональный эквивалент эмиссии наличных денег) является результатом не покупки или иной имущественной сделки, а решением математических задач, вознаграждением за верификацию совершения операций в блокчейне. Обычно майнинг сводится к серии вычислений с перебором параметров для нахождения хеша (варианта реализации ассоциативного массива) с заданными свойствами, т. е. майнинг – процесс добычи новых единиц криптовалют. Его главная цель – получение прибыли.

Автору не известны какие-либо литературные источники, где бы рассматривалась проблематика, исследуемая в данном докладе. По его мнению, в самом общем виде экономическую эффективность работы майнинг-фермы целесообразно определить через показатель рентабельности:

$$Р_м = \frac{П}{З(С)} * 100 \qquad (1)$$

где: $Р_м$ – рентабельность майнинга;

П – прибыль, полученная от реализации криптовалюты;

З(С) – затраты, связанные с процессом майнинга.

В свою очередь усеченную себестоимость можно представить как совокупность затрат на электроэнергию, амортизацию оборудования, ремонт оборудования, заработную плату основную персонала, заработную плату дополнительную персонала, налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти.

Следовательно, рентабельность майнинга можно записать следующим образом:

$$Р_м = \frac{П}{С} * 100 = \frac{Ц-(Э+А+РО+ЗО+ЗД+НО)}{Э+А+РО+ЗО+ЗД+НО} * 100 \qquad (2)$$

где Ц – продажная цена реализованной криптовалюты;

Э – затраты электроэнергии;

А – амортизация оборудования;

РО – затраты на ремонт оборудования;

ЗО – заработная плата основная персонала;

ЗД – заработная плата дополнительная персонала;

НО – налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти.

Имеем кратный тип модели факторной системы. Для расчета влияния факторов используется прием цепных подстановок. Урони показателей представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Уровни показателей

Уровень рентабельности	Продажная цена реализованной криптовалюты (Ц)	Затраты электроэнергии (Э)	Амортизация оборудования (А)	Затраты на ремонт оборудования (РО)	Заработная плата основного персонала (ЗО)	Заработная плата дополнительного персонала (ЗД)	Налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти (НО)
А	1	2	3	4	5	6	7
Плановый (базисный) ($Р_0$)	П	П	П	П	П	П	П
Подстановка 1 ($Р^I$)	Ф	П	П	П	П	П	П
Подстановка 2 (P^{II})	Ф	Ф	П	П	П	П	П
Подстановка 3 (P^{III})	Ф	Ф	Ф	П	П	П	П
Подстановка 4 (P^{IV})	Ф	Ф	Ф	Ф	П	П	П
Подстановка 5 (P^{V})	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	П	П
Подстановка 6 (P^{VI})	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	П
Фактический ($Р_1$)	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф

Примечание. Ф – фактический показатель; П – плановый (базисный) показатель

Расчет влияния факторов следующий:

$$P^{I} - P_0 = \Delta P_{Ц}; \quad (3)$$
$$P^{II} - P^{I} = \Delta P_{Э}; \quad (4)$$
$$P^{III} - P^{II} = \Delta P_{А}; \quad (5)$$
$$P^{IV} - P^{III} = \Delta P_{РО}; \quad (6)$$
$$P^{V} - P^{IV} = \Delta P_{ЗО}; \quad (7)$$
$$P^{VI} - P^{V} = \Delta P_{ЗД}; \quad (8)$$
$$P_1 - P^{VI} = \Delta P_{НО}; \quad (9)$$
$$P_1 - P_0 = \Delta P. \quad (10)$$

Использование предложенной методики на практике поможет субъектам хозяйствования оперативно выявлять негативные моменты в ходе процесса майнинга и принимать, при необходимости, соответствующие управленческие решения.

Список использованных источников

1. О развитии цифровой экономики: декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 года №8 [электронный ресурс] – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/ – Дата доступа: 03.11.2020.

Гаврис В. Н., студент
Куруленко Т. А., старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
qavris_lera1999@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

Обслуживание основных средств – это существенная статья затрат для многих организаций, особенно в тех случаях, когда срок эксплуатации этих объектов большой. Введенные в действие и принятые к учету объекты основных средств (здания, оборудование, транспортные средства) имеют тенденцию устаревать и терять свои качества со временем и во время использования. Поэтому основные средства требуют дополнительных затрат для поддержания их в рабочем состоянии и модернизации в соответствии с нуждами организации. Своевременность произведенного ремонта обеспечивает ритмичность работы организации, сокращает простои, увеличивает срок службы основных средств. Во всех этих ситуациях (ремонт основных средств, их реконструкция, модернизация, переоборудование) необходимы запасные части, и от того, насколько полно и своевременно организация обеспечивается необходимыми запасными частями, зависят сроки ремонта, а в конечном итоге, и сроки изготовления продукции (выполнения работ, оказания услуг заказчику).

Запасные части – это детали, изготавливаемые или приобретаемые организацией для замены изношенных частей и ремонта основных средств. Запасные части являются элементом, составной частью запасов, а конкретнее – материалов организации. Запасные части, являясь предметами труда, обеспечивают вместе со средствами труда и рабочей силой производственный процесс организации, в котором они используются однократно [1].

В экономической литературе приводятся различные классификации запасных частей, в том числе и для целей бухгалтерского учета. Так, согласно одному из вариантов классификаций все запасные части можно подразделить на четыре основные группы. Первая группа – это расходные материалы, такие как фильтры, уплотнения, ремни. Вторая группа –

быстроизнашиваемые запасные части, к которым относятся например, коронки, зубья, бокорезы. Следующая группа – небольшие агрегаты – гидромотор, насосы, стартеры, генераторы, радиаторы и т.д. И завершают список – крупные агрегаты, такие как двигатель, ходовая часть, шины. Отдельно стоит группа навесного оборудования и рабочего оборудования – ковши, гидромолоты, рыхлители. По нашему мнению, такая классификация (группировка) запасных частей может использоваться при организации их аналитического и складского учета.

Также может быть принята следующая классификация запасных частей, согласно которой запасные части подразделяются:

а) по видам производства, в котором запасные части используются (сельское хозяйство, легкая и тяжелая промышленность, металлургия и т. д.);

б) по назначению (детали для определенного оборудования, инструмент и конструкции самостоятельного назначения и т. п.);

в) по конкретным наименованиям;

г) по видам материала и способам изготовления (литье стальное, чугунное, цветное, поковки, штамповки, металлоконструкции) [2].

Однако, по нашему мнению, такая классификация запасных частей больше подходит для инженерно-механических служб.

Для учета запасных частей в типовом плане счетов предназначен субсчет 10-5 «Запасные части», на котором ведется учет запасных частей, предназначенных для ремонта различных машин и механизмов: тракторов, комбайнов, сельскохозяйственных машин, автомобилей, строительных и дорожных машин и др. Здесь же учитываются шины, аккумуляторы, двигатели.

Аналитический учет запасных частей в организациях ведется в оборотно-сальдовых или сальдовых ведомостях по каждому наименованию. Оборотно-сальдовая ведомость содержит сальдо (остатки) на начало и на конец периода и обороты по дебету и кредиту за данный период для каждого применяемого организацией счета (субсчета) бухгалтерского учета.

Особенности учета запасных частей, в том числе и складского, обуславливаются их большой номенклатурой. На каждое наименование запасных частей заведующим складом открывается отдельная карточка складского учета (или отводится отдельная страница в книге складского учета). Записи в карточку (книгу) складского учета производятся на основании первичных документов по мере их поступления и осуществления хозяйственных операций. Количественный учет запасных частей в местах хранения ведется по их наименованиям и номенклатурным номерам (с указанием цены приобретения) [3].

Для систематизации данных аналитического и складского учета запасных частей мы предлагаем выделять учетные группы в зависимости от специфики деятельности организации. Например, сельскохозяйственные организации могут вести аналитический и складской учет запасных частей, сгруппировав их следующим образом:

– запасные части к тракторам;

– запчасти к грузовым автомобилям;

–запчасти к комбайнам;

– запчасти к сельскохозяйственным машинам;

– прочие запасные части.

Также аналитический и складской учет запасных частей можно вести в разрезе следующих групп:

– расходные материалы (фильтры, уплотнения, ремни, подшипники и т.п.);

– быстроизнашиваемые запасные части (коронки, зубья, бокорезы и т. д.);

– небольшие агрегаты (насосы, стартеры, генераторы, радиаторы и т.д.);

– крупные агрегаты, такие как двигатель, ходовая часть, шины.

По нашему мнению, группировка запасных частей в разрезе соответствующих групп будет способствовать более точному их учету, облегчит контроль их использования.

Таким образом, запасные части – это оборотные материальные активы, предназначенные для использования в ремонте, реконструкции, модернизации оборудования, машин, транспортных средств и других основных средств, принадлежащих предприятию, а также для использования в ремонте оборудования, машин и транспортных средств по заказу сторонних лиц. Без наличия этих запасов не может обойтись ни одна производственная организация, так как основные средства этих организаций требуют постоянного ремонта, поддержания их в рабочем состоянии. Особенности учета этих материалов имеют некоторые особенности, одна из них обусловлена их большой номенклатурой. Аналитический учет запасных частей, узлов и агрегатов должен вестись не только по их наименованиям, но и по группам. Такая систематизация данных о наличии и движении запасных частей не только позволяет более четко организовать учет, но и облегчит контроль их использования.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов [Электронный ресурс]: Постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 12 ноября 2010 г. №133: – Режим доступа к ресурсу: https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W21226355&p1=1.

2. Латушкина, В. А. Запасы: сущность, классификация в современных условиях / В. А. Латушкина // Бухгалтерский учет и анализ. – 2016.– №1.– С. 13-15.

3. Чечеткин, А. С. Бухгалтерский учет и аудит: учебник / А. С. Чечеткин, С.А. Чечеткин. – Минск : ИВЦ Минфина, 2017. – 526 с.

Грибовська Ю. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Ходаківська Л. О., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет
julijal@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб’єктів господарської діяльності щодо надавання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього [1].

Організаційно-структурною одиницею у сфері ресторанного господарства є заклад ресторанного господарства, який здійснює виробничо-торговельну діяльність: виробляє і (або) доготовляє, реалізує і організовує споживання продукції власного виробництва і закупних товарів, також може організовувати дозвілля споживачів.

Заклади ресторанного господарства поділяються за типами: фабрики-кухні, фабрики заготівельні, ресторани, бари, кафе, їдальні, закусочні, буфети, магазини кулінарних виробів, кафетерії.

Ресторани та бари в свою чергу також поділяються на класи (перший, вищий, люкс). Тип і клас закладу визначає, які виробничі, торгові та побутові приміщення, а також устаткування для приготування і продажу продукції повинні мати суб’єкти господарської діяльності.

Єдиної, прийнятої в усьому світі класифікації ресторанів не існує. У Великій Британії, наприклад, їх поділяють 5 рівнів. Замість зірок використовують знак «схрещені ніж і виделка». Виокремлюють: ресторани швидкого обслуговування, ресторани, що спеціалізуються на обідах, ресторани для особливих подій, повсякденні, національні тощо.

Ресторани та бари поділяються на класи. Клас закладу визначається за сукупністю

відмінних ознак закладу ресторанного господарства певного типу, які характеризують рівень вимог до продукції власного виробництва, закуплених товарів, умов їх споживання, організації обслуговування та дозвілля споживачів.

За ступенем комфорту, рівнем обслуговування та обсягом надаваних послуг ресторани та бари поділяють на три класи: люкс, вищий і перший. До кожного з них висуваються вимоги:

«люкс» – вишуканість інтер'єру, який створюється за індивідуальним проектом з використанням дорогих оздоблювальних матеріалів. Високий рівень комфорту, широкий вибір послуг, асортимент оригінальних, вишуканих замовних та фірмових страв і виробів, у тому числі з делікатесних продуктів, страв іноземної кухні, виготовлених з екзотичної сировини, – для ресторанів; широкий вибір замовних та фірмових напоїв, коктейлів – для барів;

«вищий» – оригінальність інтер'єру, вибір послуг, комфортність, різноманітний асортимент оригінальних, вишуканих замовних та фірмових страв і виробів для ресторанів; широкий вибір фірмових і замовлених напоїв і коктейлів – для барів;

«перший» – гармонійність, комфортність, різноманітний вибір послуг, асортимент фірмових страв, виробів і напоїв, коктейлів нескладного приготування, в тому числі замовних і фірмових – для барів.

Інші заклади ресторанного господарства на класи не поділяються.

Кожне підприємство ресторанного господарства складає меню.

Слово «меню» походить з французької мови й означає:

1. Список страв та напоїв на сніданок, обід і вечерю, а також раціони (триразового харчування), складені для обслуговування нарад, симпозіумів тощо.

2. Бланк, карта, аркуш паперу, в яких друкується або пишеться назва страв.

Меню є візитною карткою ресторану, тому при його складанні необхідно урізноманітити використовувану сировину й продукти для приготування широкого вибору кулінарних виробів та напоїв із застосуванням різних способів кулінарної обробки й здійснювати чергування за днями тижня.

Всі закуски й страви у меню розташовують у певному порядку: від менш гострих до більш гострих, від припущенних до відварних, смажених та тушкованих.

У меню фіксують інформацію про вироби власного виробництва:

- перелік страв;
- перелік кулінарних, борошняних, кондитерських, булочних виробів;
- перелік напоїв власного виробництва;
- вихід і ціну однієї порції.

У прейскуранті зазначають інформацію про куповані товари:

- перелік алкогольних і безалкогольних напоїв, пива;
- перелік тютюнових, кондитерських виробів;
- перелік інших закупних товарів;
- масу, об'єм і ціну на відповідну одиницю продукту, крім того, для алкогольних напоїв – ємність пляшки, ціну за пляшку, за 50 і 100 мілілітрів [1].

Прейскурант на алкогольні напої повинен бути окремим документом або складатися з окремих документів. Наприклад, в таблиці 1 ДСТУ 4281:2004 зазначено про окрему карту вин [2]. Такі карти рекомендується мати ресторанам і барам класів «люкс» і «вищий». Фактично карта вин – це різновид прейскуранта на алкогольні напої. Може бути карта вин і один чи кілька прейскурантів на інші алкогольні напої.

Частина ресторанів згруповують меню і прейскурант на алкоголь в одній книжці чи брошурі, вони виглядають як єдине ціле, інші ресторани – використовують різні документи.

Кожен заклад групує в меню, прейскурантах продукцію за власним смаком та бажанням. Можуть бути в сукупності окремі підрозділи в розділах меню (холодні закуски, гарячі закуски, перші страви тощо), прейскуранти на алкогольні напої (вино, горілка, коньяк тощо), прейскуранти на куповані товари.

У разі надання закладом ресторанного господарства додаткових послуг їх перелік і вартість зазначається в прейскуранті на послуги.

Меню та прейскурант повинні бути підписані:

- керівником;
- бухгалтером (який здійснює калькуляцію страв) та
- матеріально-відповідальною особою (завідувач виробництва, бригадир, буфетник, бармен тощо) суб'єкта господарської діяльності.

Прейскурант цін на придбані товари обов'язково підписує ще й працівник, відповідальний за формування, установлення або застосування цін із зазначенням дати підписання.

Меню та прейскурант виготовляють друкарським або іншим способом, оформляють чітко, естетично (чорнилом, пастою, штемпельною фарбою (штампом)). Позначення цін олівцем заборонено.

У закладах ресторанного господарства класів «люкс» і «вищий» меню, прейскуранти цін на придбані товари повинні бути виготовлені на високому художньому рівні.

За згодою споживача доступ до меню може забезпечуватися через Інтернет (засоби дистанційного зв'язку). Наприклад, на посадочних місцях розміщують зображення QR-коду, на який відвідувач наводить камеру власного смартфону, котрий має зв'язок з інтернет-мережею, після чого на екрані смартфону відкривається сторінка меню.

Підприємства всіх форм власності, приватні підприємці, інші суб'єкти господарювання, що обслуговують споживачів, надають інформацію про товари (послуги), у тому числі через інтернет-магазини й інтернет-каталоги, державною мовою. Меню та прейскуранти обов'язково повинні бути складені українською мовою. Поряд із цим може бути дублювання іншими мовами [3].

У таблиці 1 ДСТУ 4281:2004 наведені рекомендації до мови меню, прейскурантів залежно від класу закладу ресторанного господарства:

- українською та декількома іноземними мовами – для ресторанів і барів класу «люкс»;
- українською та англійською мовами – для ресторанів і барів класу «вищий» і кафе, де використовують метод обслуговування офіціантами;
- українською або українською і російською мовами – для ресторанів і барів першого класу, кафе, кафетеріїв, закусочних, їдалень і буфетів.

Послідовність складання меню та прейскуранта:

1. Розробляють асортимент страв, напоїв, купованої продукції, які пропонуватимуть відвідувачам.
2. Групують асортимент окремо для меню і для прейкурантів. Наприклад, меню, прейскуранти можуть бути для окремих груп споживачів (дитяче, дієтичне), для часу відвідування (ранкове, вечірнє) тощо.
3. Групують у межах кожного меню, прейскурантів за видами страв (перші, гарніри, салати).
4. Визначення варіанта оформлення меню. Для вирішення цього питання можна запросити сторонніх фахівців (дизайнерів).
4. Виготовлення меню та прейскурантів, зокрема, у сторонніх типографіях.
5. Підписання меню та прейскурантів відповідальними особами та передавання їх у торгівельний зал закладу.

Ч. 1 ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р. № 1023-XII визначає право споживача на одержання інформації про продукцію, що забезпечує можливість її свідомого і компетентного вибору. Така інформація повинна містити: назву товару; дані про його властивості, кількість (масу, об'єм тощо); позначку про наявність/відсутність ГМО; дані про ціну тощо [4].

Споживачам надаються можливості:

- ознайомитися з меню, прейскурантами алкогольних і безалкогольних напоїв,

кондитерських і тютюнових виробів, фруктів, додаткових послуг, що надаються, до початку обслуговування;

- перевірити об'єм, вагу та ціну продукції, що підлягає продажу (послуги, що надається), відповідність її якості вимогам нормативно-правових актів.

При виявленні недоліків у якості продукції та наданні послуг, недоважування або обрахунку суб'єкти господарської діяльності на вибір споживача зобов'язані: безкоштовно усунути виявлені недоліки; зменшити розмір оплати за продукцію або послугу; замінити на аналогічну продукцію належної якості або вдруге надати послугу; повністю відшкодувати витрати споживача, пов'язані з придбанням неякісної продукції або наданої послуги.

Список використаної літератури

1. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства: Наказ Мінекономіки України від 24 липня 2002 р. № 219 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02#Text (дата звернення: 11.11.2020).

2. ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства»: Наказ Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 / ДНАОП: Законодавча база. URL: https://dnaop.com/html/34057/doc (дата звернення: 11.11.2020).

3. Про забезпечення функціонування української мови як державної: Закон України від 25 квітня 2019 р. № 2704-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2704-19#Text (дата звернення: 11.11.2020).

4. Про захист прав споживачів: Закон України від 12 травня 1991 р. № 1023-XII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text (дата звернення: 11.11.2020).

Гудкова Е.А., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
alenagudkova@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ КАПИТАЛА НА СТАДИИ ЗАПАСОВ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Вопросы рационального использования оборотного капитала занимают значительное место в системе мер, направленных на повышение эффективности работы сельскохозяйственных организаций и укрепления их финансового состояния. Поэтому одна из главных задач в управлении финансами состоит в том, чтобы свести к минимуму потребность в оборотном капитале, обеспечивая при этом непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Это означает, что оборотный капитал организаций должен быть распределен по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме в минимальном, но достаточном объеме. Оборотный капитал в каждый момент времени одновременно находится во всех трех стадиях кругооборота и выступает в виде денежных средств, материалов, незавершенного производства, готовых изделий и дебиторской задолженности. Поэтому чем быстрее оборотный капитал пройдет все стадии кругооборота, тем больше продукции получит и реализует организация при одной и той же сумме краткосрочных активов.

Для правильного и эффективного управления оборотным капиталом необходимо знать изменение длительности нахождения оборотного капитала в отдельных элементах краткосрочных активов.

Существует ряд проблем, связанных с методикой расчета периода оборачиваемости отдельных элементов краткосрочных активов сельскохозяйственных организаций. В экономической литературе имеются разногласия по поводу исчисления продолжительности нахождения капитала на стадии запасов готовой продукции ($П_{СГП}$). Так, в качестве оборота для расчета продолжительности нахождения капитала на данной стадии в литературных источниках применяют:

- выручку от реализации продукции [5, 6];
- сумму кредитового оборота по счету 43 «Готовая продукция» [1];
- фактическую себестоимость реализованной (отгруженной) продукции [2, 3, 4].

Использование выручки от реализации продукции (работ, услуг) при определении длительности хранения готовой продукции завысит показатели оборачиваемости данного актива, так как оборот готовой продукции завершается отгрузкой продукции по себестоимости покупателям и заказчикам, а не отражением выручки от реализации.

Второй же и третий подход по существу являются равнозначными для организаций, которые всю свою готовую продукцию реализуют. Однако в сельскохозяйственной деятельности часть готовой продукции зачастую используется на собственные нужды (семена, корма и другие) в последующем цикле, поэтому кредитовый оборот по счету 43 «Готовая продукция» будет больше суммы отгруженной (реализованной) готовой продукции по себестоимости. С нашей точки зрения, использование готовой продукции на собственное потребление ускоряет кругооборот оборотного капитала, так как на восполнение семян, кормов и других запасов для следующего цикла не нужно вначале реализовывать готовую продукцию, ждать поступления денежных средств за нее, а затем закупать у поставщиков те же самые семена или корма. Поэтому в практической деятельности, учитывая специфику сельскохозяйственного производства, для расчета длительности хранения готовой продукции на складе более верным будет являться использование стоимости списанной готовой продукции по каналам выбытия (второй подход). При этом данная стоимость не должна включать суммы внутреннего перемещения готовой продукции по счету 43 «Готовая продукция», стоимость недостач, потерь и порчи готовой продукции, так как это внутренние обороты, которые необоснованно сокращают период оборота запасов готовой продукции. В связи с вышеизложенным, продолжительность нахождения капитала на стадии запасов готовой продукции мы предлагаем определять следующим образом:

$$П_{СГП} = \frac{ГП \cdot Т}{С_{ГП}}, \qquad (1)$$

где $П_{СГП}$ – продолжительность нахождения капитала на стадии запасов готовой продукции, дн.;

$ГП$ – средние остатки готовой продукции на складе, руб.;

$С_{ГП}$ – стоимость списанной готовой продукции по каналам выбытия (без внутреннего оборота по счету 43 «Готовая продукция»), руб.

Исчисленный следующим образом период оборачиваемости данных элементов краткосрочных активов будут в полной мере учитывать специфику сельскохозяйственного производства, что не только позволит выявить, на какой из стадий кругооборота капитала произошло его замедление, но и облегчит процесс принятия управленческих решений.

Список использованной литературы

1. Акулич, В. Оценка эффективности управления оборотными активами / В. Акулич // Фин. директор. – 2004. – № 11. – С. 17-24.

2. 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.

3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бух. учет, 2002. – 528 с.

4. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.

5. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479 с.

6. Управленческий учет: учеб.– практ. пособие / Е.В. Акчурина, Л.П. Солодко, А.В. Казин. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004. – 480 с.

Данилкова С.А., к.э.н., доцент, DipIPFM (UK)
доцент кафедры финансового менеджмента
Полесский государственный университет
Danilkova_svetlana@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ РЕГЛАМЕНТА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Большое внимание в настоящее время субъекты хозяйствования уделяют объему дебиторской задолженности. Для решения данного вопроса привлекают специалистов различных областей знаний. Однако с целью координации их действий и устранения дублирования функций службе внутреннего аудита необходимо разрабатывать регламенты осуществления внутреннего аудита дебиторской задолженности с учетом специфики деятельности организации, ее организационно-управленческой структуры, объема учетной и внеучетной информации и других факторов. В результате проведенного исследования автор разработал типовой регламент внутреннего аудита дебиторской задолженности, который представлен в таблице.

Таблица - Типовой регламент внутреннего аудита дебиторской задолженности

Этапы внутреннего аудита дебиторской задолженности	Направления внутреннего аудита дебиторской задолженности	Лица (подразделения), ответственные за соответствие НПА	НПА, регулирующие направления внутреннего аудита
1. Соблюдение договорной дисциплины	1.1 аудит постановки договорной работы	Юридическая служба	Гражданский кодекс Республики Беларусь Положение о приемке товаров по количеству и качеству Положение о поставках товаров вРеспублике Беларусь
	1.2 аудит соблюдения качества заключенных договоров (контрактов)		
	1.3 аудит обоснованности имущественной ответственности сторон		
	1.4 аудит экономической обоснованности и реальности заключенных договоров		
	1.5 аудит порядка выполнения договорных условий и своевременности предъявления претензий		

Продолжение таблицы

2. Соблюдение расчетно-платежной дисциплины	2.1 аудит реальности задолженности	Бухгалтер по расчетам	Инструкция от 22.04.2011 № 23(с изм.) Положение от 08.07.1996г. № 444 (с изм.) Инструкция от 14.05.07 №10 (с изм.) Инструкция от 30.04.2012 № 26 (с изм.)
	2.2 аудит наличия документов, подтверждающих отгрузку запасов и оплату за них		
	2.3 аудит давности образования задолженности, соблюдения сроков	Главный бухгалтер	
	2.4 аудит соблюдения очередности платежей		
	2.5 аудит своевременности и полноты расчетов		Инструкция от 29.03.2001г. № 66 (с изм. и доп.)
	2.6 аудит расчетов по внешнеэкономическим сделкам	Главный бухгалтер	Указ ПрезидентаРесп. Беларусь «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» от 27.03.2008г. №178 (с изм.)
	2.7 оценка выполнения плана по сокращению дебиторской задолженности в днях оборота и сравнение ее за предыдущие периоды	Экономические службы	Локальные нормативные акты
3. Соблюдение порядка ведения бухгалтерского и налогового учета дебиторской задолженности	3.1 аудит соблюдения положений учетной политики	Главный бухгалтер Бухгалтер по расчетам с дебиторами	Постановление Минфина РБ от 10.12.2013г. № 80
	3.2 аудит обоснованности сумм, числящихся на счетах по учету расчетов с дебиторами		Постановление Минфина РБ от 29.06.2011 №50 Инструкция от 30.11.2007г. № 180 (с изм. и доп.) Инструкции от 30.09.2011г. № 102 (с изм.)
	3.3 аудит постановки аналитического и синтетического учета по расчетам с дебиторами		
	3.4 аудит соответствия остатков главной книги данным учетных регистров по дебиторам и балансу		
	3.5 аудит обоснованности записей на счетах бухгалтерского учета расчетов с дебиторами		
	3.6 аудит состояния налогового учета		Налоговый кодексРесп. Беларусь
	3.7 аудит забалансового учета		Постановление Минфина РБ от 29.06.2011 №50
	3.8 достоверность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности		Постановление Минфина РБ от 12.12.2016 №104
	3.9 оценка платежеспособности и финансовой устойчивости	Экономические службы	Локальные нормативные акты

Таким образом, представленный автором типовой регламент внутреннего аудита дебиторской задолженности будет способствовать достижению поставленных целей,

качеству проводимых контрольных процедур и эффективности управления в условиях трансформации экономики.

Данилкова С.А., к.э.н., доцент, DipIPFM (UK)
доцент кафедры финансового менеджмента
Полесский государственный университет
Danilkova_svetlana@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И РАЗРАБОТКИ РЕГЛАМЕНТА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Новым стартом развития бизнеса в настоящее время может стать эффективное использование нематериальных активов, что создаст условия для устойчивого развития, обеспечит преимущество перед конкурентами, защитит продукцию на рынке. Большинство субъектов хозяйствования активно используют авторские права, изобретения, товарные знаки, о чем свидетельствуют данные Национального центра интеллектуальной собственности. Так, вI полугодии 2020 года зарегистрировано 237 изобретений, что равно количеству зарегистрированных изобретений за тот же период 2019 года.В то же время за I полугодие 2020 года зарегистрировано 213 патентов на имя национальных заявителей, что составляет рост на 12,1 % по сравнению с тем же периодом 2019 года, а на имя иностранных заявителей – 24, что составило уменьшение их числа на 48,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.В первом полугодии 2020 года по национальной процедуре регистрации товарных знаков была подана 1741 заявка (рост на 14,6% к показателям I полугодия 2019 года), среди которых национальными заявителями – 1088 заявок (рост на 7,1% к показателям I полугодия 2019 года), а иностранными заявителями 653 заявки (рост на 29,8% к показателям I полугодия 2019 года).За рассматриваемый период было зарегистрировано 1440 товарных знаков, что на 11,6 % больше, чем за аналогичный период 2019 года [1].

Вопросам осуществления внутреннего аудита операций с нематериальными активами уделяется недостаточно внимания. Причинами такого отношения является эпизодическое и небольшое количество операций с нематериальными активами, однако последствия от выявленных нарушений, например незаконного использования товарного знака могут быть существенными и негативно повлиять как на финансовый результат организации, так и на деловую репутацию субъекта хозяйствования. Методику внутреннего аудита операций по нематериальным активам можно дифференцировать на этапы, которые представлены на рисунке.

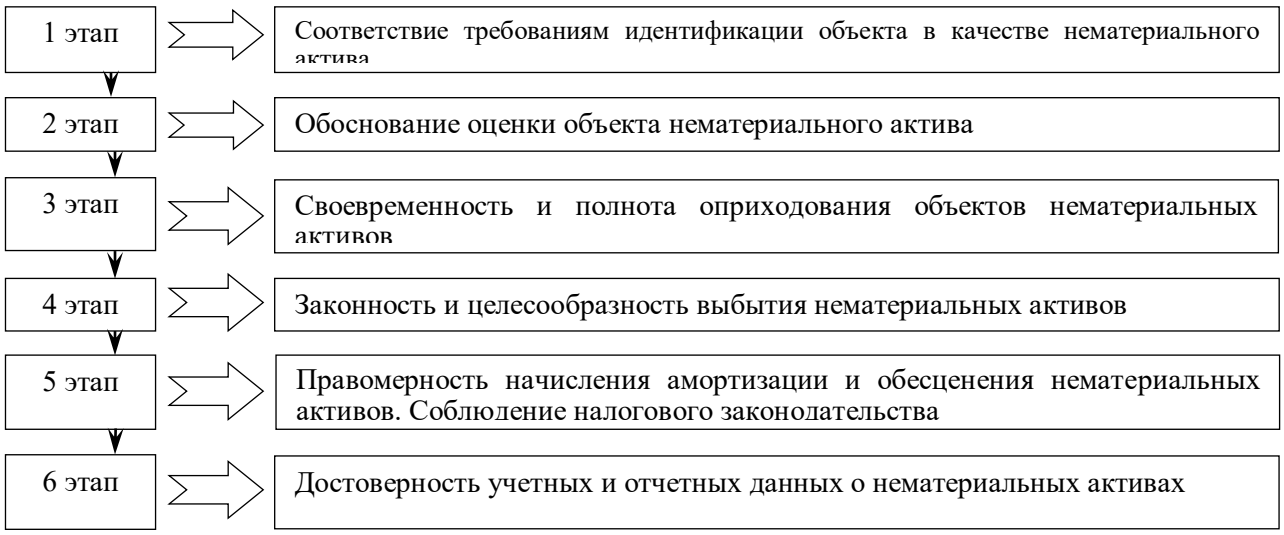

Рисунок - Методика внутреннего аудита операций по нематериальным активам[2]

В результате проведенного исследования автор разработал типовой регламент внутреннего аудита операций по нематериальным активам, который представлен в таблице.

Таблица - Типовой регламент внутреннего аудита операций по нематериальным активам

Этапы внутреннего аудита операций с нематериальными активами	Направления внутреннего аудита операций с нематериальными активами	Лица (подразделения), ответственные за соответствие НПА	НПА, регулирующие порядок учета
1. Соответствие требованиям идентификации объекта в качестве нематериального актива. Обоснование оценки объекта нематериального актива	1.1 аудит соблюдения критериев признания объектов в качестве нематериального актива	Главный бухгалтер Технические службы	Инструкция о порядке заполнения акта о приеме-передаче основных средств и акта о приеме-передаче нематериальных активов от 22.04.2011 № 23 (с изм.) Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активовот 30.04.2012 № 25 (с изм.)
	1.2 наличие документов, подтверждающих понесенные расходы на приобретение, доставку объектов		
	1.3 аудит порядка формирования первоначальной стоимости нематериальных активов		
	1.4 аудит случаев изменения стоимости нематериальных активов		
2. Своевременность и полнота оприходования объектов нематериальных активов	2.1 аудит порядка формирования переоцененной стоимости	Комиссия по приему нематериальных активов	Инструкция от 30.04.2012 № 25(с изм.)
	2.2 аудит правильности определение состава нематериальных активов		
	2.3 аудит соблюдения условий сохранности объектов	Главный бухгалтер	
	2.4 проведение инвентаризаций		Инструкция от 30.09.2011 №180(с изм.)
	2.5 аудит перемещения объектов		Инструкция от 30.04.2012 № 25(с изм.)
3. Правомерность начисления амортизации и обесценения нематериальных активов. Соблюдение налогового законодательства	3.1 аудит амортизационной политики	Комиссия по проведению амортизационной политики Главный бухгалтер	Инструкция от 27.02.2009 № 37/18/6 (с изм.)
	3.2 аудит применения обесценения		Налоговый кодекс Республики Беларусь
	3.3 достоверность налоговых деклараций		
4. Законность и целесообразность выбытия нематериальных активов	4.1 аудит обоснования выбытия нематериального актива	Технические службы	Технические регламенты
	4.2 аудит выбора оптимального варианта выбытия объекта	Экономические службы	Локальные нормативные акты
	4.3 аудит состояния бухгалтерского и налогового учета	Главный бухгалтер	Инструкция от 30.04.2012 № 25(с изм.)

Продолжение таблицы

5. Достоверность учетных и отчетных данных об операциях с нематериальными активами	5.1 аудит состояния бухгалтерского и налогового учета	Главный бухгалтер	Постановление Минфина РБ от 29.06.2011 №50(с изм.) Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов от 30.09.2011 №102
	5.2 достоверность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности		Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» от 12.12.2016 №104
	5.3 оценка показателей движения и эффективности использования нематериальных активов	Экономические службы	Локальные нормативные акты

Таким образом, представленный автором типовой регламент внутреннего аудита операций с нематериальными активами будет способствовать достижению поставленных целей, качеству проводимых контрольных процедур и эффективности управления в условиях трансформации экономики.

Список используемой литературы

1. Национальный центр интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] // Режим доступа к ресурсу: https://www.ncip.by/izdaniya-i-publikatsii/godovoy-otchet/

2. Данилкова, С.А. Аудит: учеб.пособие / С. А. Данилкова. – Минск: Новое знание, 2016. – 684 с. : ил., табл.

Детюк Г.Р., студентка
Ляшко Д.Ю., к.е.н., доцент
Дніпровський національний університет залізничного транспортну ім. акад. В. Лазаряна
Anna.Detyuk@ukr.net

ОБЛІК У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Співпраця міжнародних організацій з Україною, фінансових установ з нашою країною, діяльність на валютному та інвестиційному ринках потребує відкритості та прозоростіінформації стосовно економічних питань. Це стосується бухгалтерського обліку і дотримання міжнародних стандартів.

В наш час, бухгалтерський облік у бюджетній сфері нашої країни складається з обліку, що виконує державний і місцевий бюджети та бухгалтерського обліку бюджетних установ, що потребує вдосконалення не тільки методології та переходу до єдиних методологічних принципів бухгалтерського обліку і звітності, а й створення єдиного організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку [1].

Вітчизняні вчені й експерти, наприклад, Атамас П.Ю., Йога Р.Т., Канева Т.В., Рудченко Ю.С., Свірко С.В., Сушко Н.І., звертають увагу на дослідження з поточних питань

бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Однак вітчизняний облік у бюджетній сфері не являється ідеальним та потребує реформи. Вона визначить актуальність проблеми та вкаже на необхідність подальших досліджень.

До основних завдань статті відноситься: дослідження стану бухгалтерського обліку в бюджетній установі, доведення необхідності його удосконалення й встановлення провідних напрямків реформи.

Метою модернізації бухгалтерського обліку є вдосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Тому, Мінфін України та Міжнародна федерація бухгалтерів підписали Меморандум про взаєморозуміння, згідно з яким Міністерство фінансів України уповноважено перекладати, публікувати та поширювати міжнародні стандарти бухгалтерського обліку у державному секторі [5].

Пильної уваги потребують питання адаптації принципів міжнародної практики обліку та звітності суб'єктів державного сектора в національну систему бухгалтерського обліку.

Наказом Міністерства фінансів України №504 від 19.04.2007 р. було затверджено План-графік розробки положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі України (з подальшими змінами), відповідно до якого планується частину національних положень (стандартів) обліку приватного сектору адаптувати до потреб державного сектору економіки, а частину суто специфічних стандартів для суб'єктів бюджетної сфери розробити [6].

Сьогодні вимоги первинних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) не поширюються на установи бюджетної сфери. Практичне використання всіх елементів методу бухгалтерського обліку в бюджетних установах обумовлене відповідними нормативними документами, що затверджені Державним казначейством України. Це Інструкція з обліку необоротних активів бюджетних установ №64, Інструкція з обліку запасів №125, Інструкція з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ №242, Порядок відображення в обліку операцій в іноземній валюті, Порядок складання місячної та квартальної фінансової звітності у 2009 році установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів та інші.

Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2009 р. №1396 затверджено Зміни до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Щодо П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зазначено: «у пункті 2 слова «(крім бюджетних установ)» замінити словами «а також бюджетних установ та фондів загальнообов'язкового державного соціальногоіпенсійногострахування» [2].

Відповідних змін зазнав П(С)БО 7 «Основні засоби», який доповнять новим розділом такого змісту: «Особливості бухгалтерського обліку основних засобів установами»; П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» - оновлять розділом «Особливості бухгалтерського обліку нематеріальних активів установами»; П(С)БО 9 «Запаси» - доповнять розділом «Особливості бухгалтерського обліку запасів установами».

Відповідно до Плану-графіку розробки положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі України у 2010 р. передбачено внесення змін до П(С)БО 14 «Оренда», П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» та П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». На 2012 р. заплановано внесення змін та доповнень до П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 21 Вплив змін валютних курсів», П(С)БО 22 «Вплив інфляції».

Одночасно здійснюються заходи щодо розробки та затвердження інших стандартів обліку для бюджетних установ.

На виконання Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки затверджено П(С)БО в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [3].

Зазначеним Положенням (стандартом) визначаються зміст та форми фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання ірозкриття її елементів, що

застосовуватимуться бюджетними установами та фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування.

Фінансова звітність державного сектору забезпечує користувачів інформаційними потребами щодо: джерел фінансування та сфер використання; рівня фінансової підтримки діяльності установи; стану виконання всіх зобов'язань установи та здатності установи їх виконувати в майбутньому; фінансового стану установи та зміни в ній; дотримання установою фінансової дисципліни; цільового використання асигнувань; ступеню використання ресурсів відповідно до кошторису.

Склад фінансової звітності передбачається наступний:

- Баланс (форма №1-дс) як звіт про фінансовий стан відображає активи, зобов'язання і власний капітал установи на початок року та на кінець звітного періоду на підставі звірених даних бухгалтерського обліку. Підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань, власного капіталу та фінансового результату;
- Звіт про фінансовірезультати (форма №2-дс), де відображаються операції зі збільшення або зменшення доходів та/або видатків установи та державного/місцевих бюджетів за звітний період. Ця форма містить два розділи: для бюджетів – розділ 1 «Фінансовий результат виконання бюджетів», а для установ розділ 2 «Фінансовий результат виконання кошторисів»;
- Звіт про рух грошових коштів (форма №3-дс), що відображає рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- Звіт про власний капітал (форма №4-дс), який розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу;
- Примітки до фінансової звітності (форма №5-дс), що розкривають інформацію, яку вимагають відповідні стандарти бухгалтерського обліку, яка не подана безпосередньо у фінансових звітах, але є необхідною.

Щоб забезпечити впровадження методу нарахування, який є важливим у міжнародних стандартах та дає можливість передбачити вплив господарських операцій на фінансову стабільність, а також надати повну інформацію про державні активи та зобов’язання, систему бухгалтерського обліку, яка відіграє важливу роль у гармонізації, потрібно вдосконалити систему бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

Сьогодні державний сектор використовує два плана рахунків: План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів; План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Усі найкращірезультати, досягнуті за останніроки, слід враховувати при розробці нової системи бухгалтерського обліку в державному секторі.

Передбачається, що структура нового Плану рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі складатиметься з 9 класів: клас 1 «Нефінансові активи»; клас 2 «Фінансові активи»; клас 3 «Кошти бюджетів та розпорядників бюджетних коштів»; клас 4 «Розрахунки»; клас 5 «Капітал та фінансовий результат»; клас 6 «Зобов'язання»; клас 7 «Надходження»; клас 8 «Витрати»; клас 9 «Позабалансовірахунки».

Наприклад, інформація по рахунках класу 1 «Нефінансові активи» відображатиметься у 1 розділі Активу Балансу (форма №1-дс).

У реформуванні обліку важливим методичним підходом є обґрунтування управлінського обліку в фінансово-господарському механізмі бюджетних установ. Так, управлінський облік визначається як сукупність методів та процедур, які забезпечують підготовку і надання інформації для планування, контролю і прийняття рішень на різних рівнях управління підприємством, установою, організацією.

Управлінський облік сьогодні не тільки не регламентується, а й не передбачається Планом рахунків бюджетних установ. Основні причини активного пошуку ефективних методів ведення та організації управлінського обліку на сучасному етапі функціонування бюджетних установ наступні:

- у великих бюджетних установах, бюджет яких вимірюється десятками мільйонів гривень, у тому числі доходи і видатки за спеціальним фондом досягають двох третин. Виникає потреба в отриманніінформації не тільки в розрізі кодів бюджетної класифікації, а й за структурними підрозділами;

- управлінський облік орієнтується на докладний облік витрат (видатків) і калькулювання собівартості нематеріальних послуг. На сьогодні методика калькулювання таких послуг потребує наукового обґрунтування. Існує необхідність адаптації категорій методів обліку і калькулювання, об'єктів калькулювання, калькуляційних одиниць та похідних від них до методики калькулювання нематеріальних послуг [4].

Управлінський облік у бюджетних установах перебуває на початковому етапі становлення, але впевнено розвивається. Так, бюджетні установи Збройних сил України планують видатки і ведуть їх облік за кошторисом Міністерства оборони України в розрізірізних служб [1]. Ця інформація використовується для оперативного управління видатками на відомчому рівні, тобто формується система управлінського обліку з деталізацією за центрами виникнення витрат і центрами відповідальності.

Бухгалтерський облік у бюджетній установі є дуже важливим для бухгалтерів в даному секторі нашої країни. Нормативна база розвивається і в сьогоденні. Вдосконалення методики та перехід до єдиних методологічних принципів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, створення єдиного підходу до організаційного й інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку надасть змогу удосконалити систему бухгалтерського обліку та звітності в бюджетній сфері.

Список використаноїлітератури

1. Джога Р. Облік у бюджетних установах: основи побудови, нормативна база, реформування / Р. Джога // Бухгалтерський облік і аудит. 2005. №8-9. С. 36.

2. Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2009 р. №1396 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. №1541 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http:// www.minfin.gov.ua

4. Прохорова О.С. Напрями реформування обліку і контролю в бюджетних установах / О.С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2008. №3. С. 224-229.

5. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 р.: постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007 р. №34 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua

6. Сушко Н. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н. Сушко // Бухгалтерський облік і аудит. 2009. №8-9. С. 22-27..

Засемчук Н.А.
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
zasem75@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ СБЛИЖЕНИЯ С МСФО

Базовой системной отчетной формой, в которой в обобщенном формате представлена информация об основных параметрах и результатах управления финансовыми ресурсами

организации, является отчет о движении денежных средств. Ему уделяется пристальное внимание во всех развитых экономиках мира, он является объектом изучения всеми финансовыми институтами, его постоянно совершенствуют.

Входящий в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций отчет о движении денежных средств, является основой для анализа денежных потоков.

Результаты анализа позволяют выявить причины дефицита или избытка денежных средств и определить источники их поступления и направления расходования для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

Анализ движения денежных средств дает возможность реально оценить финансово-экономическое состояние. Оптимальный объем денежных средств обеспечивает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, а эффективное управление денежными потоками сокращает потребность предприятия в привлечении заемного капитала. Важно отметить и то, что рационализация денежных потоков способствует ритмичности производственно-коммерческого процесса организации [1].

В международной практике актуальность и полезность информации о движении денежных средств компании были оценены в IAS 7 «Отчеты о движении денежных средств» как необходимость оценки способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребностей в денежных средствах. МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» был разработан в 1992 году Советом по Международным стандартам финансовой отчетности, который вступил в силу 1994 года [2].

Под денежными эквивалентами понимаются высоколиквидные финансовые вложения, которые практически не подвержены риску. Организациям разрешено самим детализировать показатели отчетов, включая Отчет о движении денежных средств.

Если организация решит детализировать показатели финансовой отчетности, то это необходимо закрепить в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

В учетной политике для целей бухгалтерского учета необходимо предусмотреть:

− используемые подходы для разграничения денежных эквивалентов от других финансовых вложений;

− способ пересчета в рубли величины денежных потоков в иностранной валюте;

− используемые подходы для свернутого представления денежных потоков;

− иные необходимые пояснения.

Поток денежных средств в отчете нужно распределить по трем направлениям — от текущих, инвестиционных и финансовых операций.

Денежные потоки от текущих операций, как правило, связаны с формированием прибыли (убытка) от продаж. К денежному потоку от текущих операций относятся платежи налога на прибыль организаций, за исключением случаев, когда налог на прибыль организаций непосредственно связан с денежными потоками от инвестиционных или финансовых операций. При составлении Отчета о движении денежных средств бухгалтер организации сможет определить суммы налога на прибыль организаций в разрезе видов операций. В составе денежных потоков по текущим операциям необходимо отражать проценты по долговым обязательствам, не относящиеся к формированию инвестиционного актива.

Проценты по долговым обязательствам, связанные с формированием инвестиционного актива, должны отражаться в составе денежных потоков от инвестиционных операций. Поэтому необходимо предусмотреть дополнительные субсчета в рабочем плане счетов для детализации данных показателей.

В составе денежных потоков от текущих операций также должны быть отражены денежные потоки по финансовым вложениям, приобретаемым в целях перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех месяцев). Операции с финансовыми вложениями на больший срок отражаются в разделе денежных потоков от инвестиционной деятельности. К ним можно отнести платежи в связи с приобретением или продажей акций, долговых ценных бумаг. Денежные потоки от инвестиционных операций связаны:

− с внеоборотными активами (приобретение, выбытие, создание, модернизация, реконструкция). Сюда также включаются денежные оттоки на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;

− с финансовыми вложениями и денежными потоками, связанными с ними, за исключением финансовых вложений, которые приобретаются организацией для целей перепродажи в краткосрочной перспективе.

Денежные потоки от финансовых операций — это движение денежных средств и их эквивалентов, влияющее на величину и структуру капитала организации и заемных средств.

К финансовым статьям могут быть отнесены:

− привлечение и возврат (погашение) заемных средств (кредиты, полученные займы, выпуск облигаций);

− денежные потоки, связанные с расчетами с собственниками бизнеса (выплата дивидендов, иное распределение прибыли и т.д.).

Если денежный поток не может быть однозначно отнесен к одному из трех типов, то он классифицируется как денежный поток, относящийся к текущим операциям.

Особенность такого раскрытия информации организация должна будет отдельно описать в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

Классификация потоков по категориям деятельности обеспечивает представление информации, позволяющей пользователям оценить влияние каждого вида деятельности на финансовое положение организации и на сумму денежных средств и их эквивалентов. Данная информация может также использоваться для анализа взаимосвязи между указанными категориями деятельности.

Согласно МСФО 7 организация должна составлять отчет о движении денежных средств, в части представления денежных потоков по операционной деятельности, используя:

− прямой метод, в соответствии с которым раскрывается информация об основных классах валовых поступлений и валовых выплат;

− либо косвенный метод, в соответствии с которым чистая прибыль корректируется с учетом влияния неденежных операций, отложенных (начисленных) сумм по прошлым (будущим) поступлениям денежных средств по операционной деятельности, а также статей дохода (расхода), связанных с потоками денежных средств по инвестиционной или финансовой деятельности.

МСФО 7 рекомендует организациям в отчете о движении денежных средств отражать денежные потоки по операционной деятельности на основе прямого метода, так как данный метод обеспечивает предоставление той информации, которую не позволяет получить косвенный метод [3].

В соответствии с прямым методом информацию по основным классам валовых поступлений и валовых выплат можно получить: 1) либо из учетных регистров; 2) либо путем корректировки показателей выручки, себестоимости продаж (для финансовых организаций — процентов и аналогичных видов доходов, расходов на выплату процентов и аналогичных видов расходов), а также прочих статей в отчете о совокупном доходе с учетом:

− изменений показателей запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности;

− прочих неденежных статей;

− прочих статей, движение которых связано с инвестиционной или финансовой деятельностью.

Согласно МСФО 7 в соответствии с косвенным методом чистый поток денежных средств по операционной деятельности определяется путем корректировки чистой прибыли (убытка) с учетом влияния:

− изменений запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности;

− неденежных статей, таких как амортизация, резервы, отложенные налоги, нереализованная курсовая разница, нераспределенная прибыль ассоциированных организаций и доля неконтролируемых акционеров;

− всех прочих статей, денежные потоки по которым относятся к инвестиционной или финансовой деятельности.

Среди факторов, которые определяют выбор того или иного метода, можно выделить два основных. Первый заключается в том, какой из методов наиболее распространен на предприятиях отрасли. Второй фактор: метод должен позволять получить более полезную информацию с точки зрения анализа. Вопрос включения конкретных денежных потоков в отчет о движении денежных средств по составу в рамках соответствующего вида деятельности должен определяться организацией также исходя из практики ведения деятельности.

При формировании годовой бухгалтерской отчетности в составе отчета о движении денежных средств и пояснений к нему необходимо будет раскрыть информацию о сумме денежных потоков, связанных с поддержанием деятельности организации на уровне существующих объемов производства, отдельно от денежных потоков, связанных с расширением масштабов этой деятельности. Это означает, что появится необходимость во введении дополнительных аналитических признаков в учете для идентификации денежных потоков, связанных с текущей деятельностью организации, и денежных потоков, связанных с расширением производства. Это позволит повысить информационную содержательность отчета о движении денежных средств для пользователей. Кроме того, организация в отчете о движении денежных средств должна раскрывать имеющиеся по состоянию на отчетную дату возможности привлечь дополнительные денежные средства.

Данная информация позволит пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности принимать экономически обоснованные управленческие решения, способствующие повышению результативности деятельности предприятия.

Список используемой литературы

1. Хахонова, Н.Н. Денежные потоки и прирост капитала: анализ взаимосвязи [Электронный ресурс] / Н.Н. Хахонова // Наука и мир Science&World. — 2015. — №1. — URL: http://www.w-science.com/2015-1-356.html (дата обращения 25.10.2020)

2.. Ангеловская, А.А. Анализ формирования денежных потоков по МСФО и Российским стандартам / А . А. Ангеловская // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 3 (249). – С. 47–51.

3. Отчет о движении денежных средств : МФСО (IAS) 7 (ред. от 07.05.2013) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа: 06.11.2020.

Ілляшенко К.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
katerina.illyashenko@tsatu.edu.ua

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний світ швидко змінюється. Так, з появою принципово нових наукових досягнень, розширенням технологічних можливостей й їхнього прискорювального впливу на характер розвитку виробництва та всіх суспільних сфер виділяють первинну роль самої людини в економіці, як джерело та генератора новацій. При цьому особливо помітно, що

інновації в економіці пов'язуються у першу чергу з підприємницькою діяльністю людини. На нашу думку інноваційна економіка – це, насамперед, економіка знань, де наукова інформація відіграє домінуючу роль в економічному розвитку. Її появу справедливо пов'язують із глобалізацією світової економіки, концентрацією грошових та інформаційних потоків, зростаючою роллю науки та технологій, розвитку комунікацій, розвиток фундаментальних досліджень, як джерел добробуту держав та суспільства.

У зв'язку із цим саме знання у певному змісті стає предметом самостійного економічного аналізу, його вартість і значення у виробництві все більше зростають. А разом із цим зростає його роль у розвитку економіки.

Знання у сучасному світі входять до основ соціально-економічних систем, і тому вони розглядаються найважливішою домінантою їхнього розвитку. У справедливості такого підходу неважко переконатися, якщо додержуватися досить сформованого розуміння ролі й місця, характеру функціонування знання у суспільстві: воно фактично усе більше стає ключовим фактором росту, поряд із капіталом і працею. Це розуміння знайшло відбиття в основних концепціях знання: знання як ресурс розвитку економіки; знання як продукт (виробництво знань є найбільш важливим і визначальним фактором сучасної економіки); знання як фактор розвитку інформаційного суспільства (знання базуються на розвитку та зміні інформаційних і комунікаційних технологій) [1].

На шляху до економіки знань розвиток технологій призвів до діджиталізації усіх сфер життя суспільства. Не оминули ці процеси і нашу країну.

Діджиталізація (цифровізація) – це переведення будь-якої інформації в цифрову. Цей процес має глобальні тенденції, які зачіпають всі області сучасної економіки [2, с.70].

Найбільші обсяги документальної інформації про бізнес-процеси накопичуються під час бухгалтерського обліку. На даний момент, акумулювання розширених баз даних, обмін, аналітичні процедури та формування звітної інформації здійснюється виключно в електронному вигляді, що забезпечує оперативність, відкритість та ефективність управлінських рішень. Тому, на нашу думку найбільш актуальною діджиталізація є саме для бухгалтерського обліку. Її початком можна вважати автоматизовану форму обліку і перші бухгалтерські комп’ютерні програми. Зараз для потреб бухгалтерії використовуються складні інформаційні системи, призначені для автоматизації як обліку і аналізу, так й усіх ланок управління. Але досягнення науково-технічного прогресу вже зараз встановлюють тенденцію на розвиток бухгалтерських програм з використанням штучного інтелекту.

Серед інформаційних технологій, яким притаманні риси штучного інтелекту можна виділити технологію Блокчейн, що швидко проникла у фінансову сферу і зайняла там поважне місце [3, с.273].

Блокчейн – це ланцюжок блоків транзакцій (англ. Blockchain), розподілена база даних, що зберігає впорядкований ланцюжок записів (так званих блоків), що постійно довшає. Дані захищено від підробки та спотворення. Кожен блок містить часову позначку, хеш попереднього блока та дані транзакцій, подані як хеш-дерево. Таку розподілену базу даних закладено в основу крипто валюти Bitcoin, де слугує бухгалтерською книгою для всіх операцій. Технологія блокчейн також надає нові способи для компаній, щоб довести джерело і достовірність продуктів. Наприклад, компанія Blockverify використовує блокчейн і поширює облікові технології для забезпечення прозорості ланцюжка поставок і рішення по боротьбі з контрафакцією із застосуванням фармацевтичних препаратів, предметів розкоші, діамантів та електроніки. Крім того, з 2015 року компанія Everledger використовує блокчейн для призначення унікальних ідентифікаторів алмазам для того, щоб відслідковувати їх на вторинному ринку. Цей же принцип застосовується і до інших видів товарів. Схожі проекти були здійснені іншими стартапами для відстеження доставки продукції через океани (TBSx3) або для надання допомоги сільськогосподарським підприємствам краще управляти ланцюжками поставок і забезпечувати походження продуктів, які вони використовують (Agridigital) [4].

Успішність переходу до економіки знань залежить від багатьма умов. Особливе місце займає позиція держави, її здатність впливати, як на економіку, так і на суспільство у цілому. Державного регулювання потребують ряд фундаментальних принципів, таких як:

– створення сприятливого інвестиційного клімату та заохочення інвестицій у високотехнологічні виробництва;

– всебічний розвиток науки та технологій, як найважливішого ресурсу, що спонукає економічне зростання;

– створення та підтримка конкурентних умов для всіх економічних агентів з метою заохочення інновацій і росту продуктивності праці;

– усіляке сприяння підготовці людського капіталу, здатного до адаптації у швидко мінливих умовах;

– створення умов для інститутів бізнесу, орієнтованих на ефективне інвестування у галузях, де створюються нові знання та починається процес їхнього поширення;

– законодавче та нормативне регулювання майнингової діяльності із занесенням її у КВЕД та ринків крипто валюти [5, с.400].

Отже, можна зробити висновок, що суспільство на шляху до економіки знань не може розвиватися без інновацій і для розвитку останніх треба створювати відповідні умови. Зараз в Україні спостерігається збільшення поширення знань, підвищення наукового рівня учбових закладів, забезпечення інформаційно-комунікаційними технологіями. Трансформація вітчизняної економіки повинна розпочатися з діджиталізації усіх видів діяльності, але перш за все, з бухгалтерського обліку. В обліково-аналітичній роботі на підприємствах потрібно використовувати найбільш сучасні програмні продукти, в основі яких буде закладено елементи штучного інтелекту. Необхідно розвивати технологію Блокчейн, як найбільш захищену та прозору. Але все це не можливо без державної підтримки. Тільки взаємодія між державою, бізнесом та науковою спільнотою може стати вирішальним фактором формування цифрової економіки майбутнього.

Список використаної літератури

1. Data Management Systems and MEL. *Development gateway*. 2018. *URL*: https://www. developmentgateway.org /sites/default (дата звернення: 10.11.2020).

2. Лазебник Л. Діджиталізація економічних відносин як фактор удосконалення бізнес-процесів підприємства. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування.*2018. №2. С.69-74.

3. Шевчук О.О. Блокчейн як каталізатор трансформації бізнес-процесів у страхуванні. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т.1. №28. С. 272-278.

4. Parkins D. Blockchains –The great chain of being sure about things. *The Economist*. 2015. URL: https://www.economist.com/briefing/2015/10/31/the-great-chain-of-being-sure-about-things (дата звернення: 11.11.2020).

5. Ілляшенко К.В. Трансформація вітчизняної економіки: обліково-аналітичний аспект. *Науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*. 2019. № 38. С.433-439

Кобець С.П., к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії
та економічної кібернетики
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка
kobetsserhii@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

У XXI сторіччі відбувається бурхливий розвиток інформаційних технологій в усіх сферах громадського життя. Інформація усе більшою мірою стає стратегічним ресурсом. Це не може не викликати прагнення держав, організацій і окремих громадян отримати переваги за рахунок оволодіння інформацією, яка недоступна опонентам, а також за рахунок нанесення удару по інформаційним ресурсам конкурента.

Природно, що говорячи про сучасні інформаційні технології в першу чергу пригадується глобальна мережа Internet, яка дозволяє користувачам отримувати різноманітну інформацію, яка значно перевершує по глибині і об'ємам відображення, масштабності, оперативності, гнучкості та можливості використання в різних сферах діяльності ту інформацію, що надають традиційні ЗМІ (друкарські, телебачення, радіо тощо).

Мережеві технології широко використовуються в найрізноманітніших сферах діяльності сучасного суспільства і, звичайно, в першу чергу, в інформаційній сфері. Вони дозволяють оптимізувати різноманітні інформаційні процеси.

Мережеві технології є тією ланкою, яка дозволила об'єднати результати роботи багатьох автономних користувачів та надати доступ до цих результатів всім, хто в них зацікавлений. Тому напрями розвитку мережевих технологій без сумніву визначатимуть напрями розвитку інформаційних технологій в цілому.

Зараз можна виділити такі основні напрями використання мережевих технологій: технологія сховищ даних; WAP-технології; комп'ютерна телефонія; дата-центри [1].

Магістральним напрямом розвитку мережевих технологій є розвиток систем збирання та аналізу інформації з мережевих ресурсів, які забезпечать: оперативне отримання інформації з Internet; формування тематичних каналів, для яких характерна повнота охоплення інформації; формування персональних інформаційних каналів за рахунок створення спеціальних запитів; інтерактивний доступ до інформації в режимах пошуку та перегляду з робочих місць корпоративних користувачів; автоматичне формування тематичних дайджестів, побудова таблиць взаємних зв'язків та гістограм розподілу понять[1].

Сучасний інформаційний менеджмент неможливий без використання Internet. Він дозволяє прискорити поширення інформації як в середині організації так і у зовнішньому оточенні, розповсюджуючи інформацію про саму організацію й її продукцію, створюючи інтерактивні комунікації, що розширюють ринок збуту, бази даних, що дозволяють понизити рівень ризику при прийнятті управлінських рішень.

Найважливішими властивостями мережевих технологій є:

1. Мережеві технології дозволяють активізувати й ефективно використати інформаційні ресурси, які сьогодні є найбільш важливим стратегічним чинником розвитку.

2. Мережеві технології дозволяють оптимізувати і у багатьох випадках автоматизувати інформаційні процеси.

3. Мережеві технології сьогодні грають виключно важливу роль в забезпеченні інформаційної взаємодії між людьми, а також в системах підготовки і поширення масової інформації

4. Мережеві технології грають нині ключову роль також і в процесах отримання і накопичення нових знань. Більшість з цих знань виступає як економічне благо, використання

якого підвищує ефективність економічних процесів, що відбуваються як у рамках окремої організації, так і на території усієї земної кулі.

Виконання мережевими технологіями цих властивостей дозволяє організаціям, країнам та всьому людству активно розвиватися. Тому впровадження мережевих технологій у внутрішній простір будь-якої організації є необхідним процесом.

Використання сучасних мережевих та інтернет-технологій дозволяє компаніям, організувати ефективне управління внутрішньою діяльністю, автоматизувавши документообіг і роботу бухгалтерії, забезпечивши взаємозамінюваність співробітників, оперативність керівництва і ухвалення управлінських рішень, моніторинг стану ринку, раціональні стосунки з партнерами.

Провідне місце і інформаційному менеджменті займають такі засоби комунікації, як електронна пошта, Viber, WhatsApp та інші засоби передачі електронних повідомлень (що називаються «листи» або «електронні листи») по розподіленій глобальній комп'ютерній мережі.

Ефективність електронних засобів комунікації обумовлена рядом чинників, серед яких: висока швидкість пересилки інформації низькі витрати на створення і пересилку інформації, у тому числі відсутність витрат на папір, конверти і т. д. зручність створення, у тому числі можливість багаторазового використання заздалегідь складених електронних шаблонів; можливість багатократного використання та пересилки інформації. Документована інформація, що пересилається за допомогою електронних засобів комунікації, може мати важливе значення як для поточної діяльності організації, так і в перспективі в якості джерела ретроспективної інформації про діяльність організації та її окремих працівників.

Значне місце в діяльності співробітників організації займає робота з клієнтами та оформлення відповідних документів. Наявність у глобальній мережі цих формалізованих форм документів дозволяє істотно спростити та прискорити цей процес.

Від ефективного використання глобальної мережі безпосередньо залежить оперативність ухвалення управлінських рішень керівництвом організації. Наявність спеціальних програм, що зберігають свої бази даних у хмарних сховищах, дозволяє в режимі реального часу в будь-якій точці світу (за наявності зв’язку з глобальною мережею Internet) аналізувати основні напрями діяльності та компанії в цілому, й її структурних підрозділів, і окремих співробітників і оперативно реагувати на відхилення та розробляти управлінські рішення.

Завдяки мережевим технологіям є можливість аналізувати цільову аудиторію сайту організації. Аналіз дозволяє виявити відвідуваність конкретних сторінок сайту, затребуваність товарів, інформації, сервісів, послуг організації.

Розвиток мережевих технологій привів до того, що якісно змінилася маркетингова діяльність компаній. Зараз важко уявити собі управління продажами без сучасних CRM-систем, використання яких неможливе без підключення до глобальної мережі.

Отже, об'єктивна необхідність широкого впровадження мережевих технологій в інформаційний менеджмент не викликає сумнівів, адже воно дозволить значно підвищити ефективність управління організацією.

Список використаної літератури

1. Перспективи розвитку мережевих технологій [Електронний ресурс] // Сайт Комунального навчального закладу «Київський міський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій». – Режим доступу: http://cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=200

Козлова М.О.
Научный руководитель: ***Протасова Н.Я., старший преподаватель***
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации
mariya_kozlova_2015@bk.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Управленческий учет является основой для принятия управленческих решений, однако, не на всех предприятияхможно его встретить. Большинство руководителей в странах СНГ предпочитают бухгалтерский учет управленческому, в то время как в европейских странах активно используют данный вид учета.

Чем так примечателен управленческий учет? Управленческий учет включает в себя как информацию бухгалтерского учета, так и другую финансовую и нефинансовую информацию, необходимую для составления и представления руководству отчетов, которые в отличие от бухгалтерских, наглядно показывают ситуацию какна предприятии в целом, так и в отношении отдельных его подразделений, и на основе которых, руководство сможет быстрее и качественнее принимать управленческие решения.

Управленческий учет доходов является одним из разновидностей управленческого учета. Так как доходы предприятия являются одним из основных показателей, формирующих прибыль, управленческий учет их крайне необходим.

Доходы – увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника ее имущества (учредителей, участников)[1]. В МСФО доходы предприятия также рассматривают как увеличение экономической выгоды.

Управленческий учет доходами зачастую осуществляется в привязке к определенным объектам – продуктам, подразделениям или к организации в целом (центрам ответственности).

Центр доходов зачастую образуется в торговых подразделениях, несущих ответственность за доходы от продаж по своим подразделениям или сегментам рынка. На них не возлагают ответственность за прибыль, так как издержки производства и сбыта товаров формируются в других центрах ответственности.

Центр доходов может быть организован: либо отдельно от других центров, либо в рамках одного центра прибыли. То есть центр прибыли может содержать, например один центр расходов и несколько центров доходов (по группам товаров, по подразделениям, по филиалам).

Основной задачей центра доходов является фиксация результатов деятельности центра на выходе. В качестве критериев оценки работы центров доходов, в зависимости от стратегии организации, могут применяться следующие показатели: объем реализованной продукции; выручка от реализации товаров; доля рынка; число клиентов (или динамика их роста) и др.

Контролируемые доходы зависят от объема и характера операций. Они могут включать весь спектр возникающей выручки. Например, выручка центра доходов может состоять из: выручки основного производства; торговой выручки от продажи покупных товаров; выручки вспомогательного производства; выручки обслуживающих производств и хозяйств; выручки от арендных операций; выручки от продажи имущества.

В отдельных центрах доходов могут планироваться некоторые из названных элементов. То есть выручка в управленческом учете понимается несколько шире, чем в финансовом учете и отчетности.

Выручка от реализации может разделяться: по товарным группам, видам деятельности, секторам рынка. Возможны группировка выручки по договорам с

покупателями, по проектам, объектам выполнения работ, дилерским конторам, отделам самого центра доходов и по другим основаниям, необходимым для контроля и оперативного управления.

Формируя информацию о доходах необходимо обращать внимание на: содержание доходов; периодичность возникновения; соизмеримость с расходами. Это дает возможность проводить четкую грань между выручкой от продажи и прочими доходами. В этом случае показатель выручки от реализации можно использовать для:

– соизмерения доходов от продажи товаров с ее себестоимостью и выявления результата деятельности организации;

– проведения анализа взаимосвязи «издержки – доходы – прибыль»;

– установления цены безубыточной реализации товаров;

– моделирования различных вариантов развития организации;

– мотивации руководителей подразделений;

– принятия адекватных ситуации управленческих решений.

Таким образом, построение управленческого учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах в различных аналитических разрезах.

Расходы – уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями (участниками)[1].

Для целей управленческого учета под расходами понимают затраты и убытки, возникающие в ходе основной деятельности и принимающие, как правило, форму уменьшения актива или увеличение обязательств. Определение «расходы» в белорусском законодательстве полностью соответствует его определению в МСФО.

Управление расходами – это выполнение всего комплекса функций управленческого цикла, направленных на повышение эффективности использования ресурсов предприятия.

Политика всех предприятий сводится к сокращению расходов. Однако такой подход не всегда говорит о хорошей работе, потому что: низкие расходы не должны быть самоцелью, так как могут принести вред; невозможно получить доходы и прибыль, не расходуя никаких ресурсов.

Исходя из этого основная цель управления расходами – это оптимизация их суммы и уровня, обеспечивающая максимизацию прибыли без дополнительного увеличения объемов продаж. Причем часто увеличения прибыли за счет снижения расходов добиться гораздо легче, нежели за счет наращивания объемов продаж.

Для управления расходами, необходимо: знать где, когда и в каких количествах расходуются ресурсы предприятия; прогнозировать время и объемы потребностей в дополнительных ресурсах; обеспечить максимальную отдачу от использования ресурсов. Поэтому для реализации цели необходимо построение управленческого учета расходов и доходов по предприятию в целом и в разрезе подразделений.

В центрах затрат устанавливается и контролируется величина затрат за период без сопоставления с выпуском продукции. В центрах рентабельности контролируется соотношение затраты – выпуск. В центрах прибыли контролируется размер прибыли путем воздействия на величину доходов и расходов. Соответственно виду центра ответственности устанавливаются полномочия их руководителей, которые выполняя поставленные перед ними задачи обеспечивают достижение общей цели управления.

Особенности расходов как предмета управления:

– динамизм (они находятся в постоянном изменении, поэтому их рассмотрение в статике весьма условно и не отражает реальной картины);

– многообразие (обусловливает многообразие методов управления);

– сложность учета (абсолютно точных методов измерения, оценки и учета затрат не существует);

– противоречивость влияния на экономический результат.

Преимуществами управленческого учета расходов являются:

– наличие реальной информации о фактической себестоимости продукции;

– представление объективных данных для бюджетирования;

– производство конкурентоспособной продукции за счет более низких цен;

– возможность гибкого ценообразования.

– повышение полезности информации для целей управления.

Таким образом, постановка управленческого учета расходов заключается в их классификации, признании, учете, группировке, распределению по периодам и представлении в виде, удобном для дальнейшего анализа и принятия управленческих решений.

Управление расходами –это не минимизация расходов, что может привести к сокращению объектов деятельности, а более эффективное использование ресурсов предприятия, их экономия и максимизация отдачи от них на всех этапах хозяйственной деятельности процесса.

Список использованной литературы

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постановлением М–ва финансов Респ. Беларусь от 30 сен. 2011 г., № 102 (в ред. Постановления от 22 дек. 2018 г., № 74) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2020. http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W21224697.

2. Басова А. В. Бухгалтерский (управленческий) учет : учеб. пособие для вузов / А. В. Басова, А. С. Нечаев. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 324 с.

3. Завьялкин Д. В. Управленческий учет / Д.В. Завьялкин, Е. В. Гаврилова, И Б. Пальчиков. – М. : 1С-Паблишинг, 2019. – 256 с.

4. Затолгутская Н. Н. Управленческий учет в потребительской кооперации : курс лекций для реализ. содерж. образ. прогр. высш. образ. 1 ступени / Н. Н. Затолгутская ; Белкоопсоюз, БТЭУ. – Гомель : БТЭУ, 2015. – 116 с.

Коробова Н.М., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
korobovanatalli@mail.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: ЕГО НЕОБХОДИМОСТЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Управленческий учет является составной частью системы управления организации. Он призван обеспечить формирование информации для принятия оптимальных управленческих решений при осуществлении:

- контроля эффективности текущей деятельности организации;

- планирования стратегии и тактики осуществления коммерческой деятельности, оптимизации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия;

- измерения и оценки эффективности хозяйствования, выявление уровня рентабельности отдельных видов продукции;

- направление управляющих воздействий на ход производства и реализации с целью принятия эффективных управленческих решений.

Управление организацией — это сложный и многоуровневый процесс координации и регулирования его деятельности в целях роста эффективности и результативности деятельности организации.Для принятия важных управленческих решений руководители организаций нуждаются в своевременной и достоверной информации. Управление

начинается с получения и восприятия такой информации и завершается контролем выполнения этого решения также на основе соответствующей информации [1].

Управленческий учет как социально-экономическое явление постоянно развивается: расширяются его функции, увеличивается набор решаемых им задач, разнообразнее становятся применяемые им методы. Построение системы управленческого учета в организации заключается в формировании набора формализованных процедур, обеспечивающих руководителей всех уровней информацией, полученной как из внутренних, так и из внешних источников, для принятия своевременных и эффективных решений в рамках своей компетенции.

Помимо управленческого учета в учетную систему организации входят бухгалтерский и налоговый учет, которые отличаются обязательностью ведения в силу закона. Так, бухгалтерский учет действует в интересах сторонних пользователей. А если организация стремится выйти на мировой рынок инвестиций, оно вынуждено составлять свою отчетность и по правилам МСФО.

Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским, но отличается от него тем, что он вводит правила по начислению и уплате налогов, а его нормативными источниками являются Налоговый кодекс и другие нормативные акты.

Многие руководители считают, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и ограничивается сферой финансов. При этом создается представление о существовании единой, правильной методики внутреннего учета, подобной правилам бухгалтерского учета. Однако управленческий учет – это скорее подход к организации информационной системы организации, ориентированной на пользователя, чем какая-либо универсальная методика. [3].

Система управленческого учета может не соприкасаться с бухгалтерией и не оперировать финансовыми показателями. Решение о конфигурации системы управленческого учета должен принимать руководитель организации, исходя из существующих потребностей в информации для нужд управления и имеющихся ресурсов, которые могут быть использованы для построения внутренней информационной системы.

Таким образом, место управленческого учета в финансовой системе предприятия совершенно особенное, и его постановка и ведение требуют других подходов и навыков, чем те, которые обслуживают бухгалтерский и налоговый секторы.

Для того чтобы нагляднее представить сущность управленческого учета, полезно показать различие и сходство между бухгалтерским и управленческим учетом (табл. 1).

Следовательно, управленческий учет - интегрированная система внутреннего управления организацией, представляющая информацию о затратах и результатах деятельности как всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений, предназначенную для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

В конечном счете управленческий учет, в отличие от бухгалтерского, - учет не фактической величины имущества, затрат и доходов, состояния расчетов и обязательств, а учет факторов, обстоятельств и условий, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность организации.Его цель - представить нужную информацию для принятия решений по управлению экономикой предприятия и проверить эффективность выполнения принятых решений.

Процесс управленческого учета начинается с изучения особенностей бизнеса и разработки бизнес-плана. Затем, в ходе процесса формирования управленческого учета образуется результативная система, состоящая из пяти составляющих:

- учет доходов;
- учет расходов;
- анализ основных показателей бизнеса;
- составление управленческой отчетности;
- принятие управленческих решений.

Таблица 1. Основные различия управленческого и бухгалтерского учета

Область сравнения	Управленческий учет	Бухгалтерский учет
Обязательность ведения учета	Не регулируется нормативными правовыми актами. Ведется в соответствии с требованием руководства для обеспечения информационной и аналитической базы принятия управленческих решений	Требуется в соответствии с законодательством для обеспечения внешних пользователей информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности компании
Цель учета	Обеспечение информацией внутренних пользователей для планирования и управления. Является информационной базой для принятия управленческих решений	Составление отчетности для внешних пользователей информации. Содействие в принятии инвестиционных, кредитных и иных финансовых решений.
Пользователи информации	Группа работников управленческого персонала, входящих в состав предприятия	Группа работников, не входящих в состав предприятия (акционеры, инвесторы, банки, деловые партнеры, налоговые органы)
По времени соотношения информации	Прошедшее и будущее время за определенный и на определенный период	Прошедшее время, за определенный период
Виды выражения информации	Как в денежном, так и в натурально-вещественном выражении, в т.ч. денежное выражение может использовать различные валюты	В основном в денежном выражении
Степень точности информации	Множество приблизительных оценок для достижения оперативности. Использование данных, не подтвержденных документами	Используется только точная информация, подтвержденная документально
Частота подачи информации	Определяется задачами, чаще - еженедельная, помесячная и поквартальная	Ежемесячная, квартальная и годовая
Объект учета	Центры финансовой ответственности внутри предприятия, отдельная управленческая задача, определенная область деятельности	Предприятие в целом
Степень ответственности	Дисциплинарная ответственность в соответствии с внутренними документами	Административная ответственность по закону

Примечание: источник [2]

Систему управленческого учета каждое предприятие может ставить, исходя только из своих целей и видения перспектив развития. Использование системы управленческого учета способствует совершенствованию всего процесса управления организацией, создает реальные возможности для его оптимизации [2]

Постановка управленческого учета - сложная задача, которая часто решается в рамках реорганизации всегопредприятия.

Все проблемы, связанные с постановкой управленческого учета, можно сформулировать следующим образом:

1. Сложность в подборе и определении квалификации специалистов, в чьи обязанности входит постановка и ведение управленческого учета;

2. Отсутствие адекватного понимания руководством и сотрудниками организации данного участка работы;

3. Слишком большое различие между бухгалтерским и налоговым учетом, отсутствие четкой структуры организации;

4. Сложность в техническом обеспечении функционирования системы управленческого учета: отсутствие необходимой компьютерной техники, программного обеспечения и т.п.

Конечно же, вся ответственность за решение всех этих проблем ложится на руководство организации, которое должно проявлять заинтересованность в создании полноценной системы управленческого учета и проявлять инициативу в решении сопутствующих организационных, психологических и технических проблем.

Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Омега-Л, 2008.

2. Войко Д.В Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием // Управленческий учет. - 2005. - №3.

3. Райимбердиева, О. Р. Роль и место управленческого учета в управлении предприятием и его совершенствование [Электронный ресурс]/ О. Р. Райимбердиева. —// Молодой ученый. — 2015. — № 10 (90). — С. 775-777. — режим доступа URL: https://moluch.ru/archive/90/17905/ (дата доступа: 11.11.2020).

Короткевич А. А.
Научный руководитель: ***Протасова Н.Я., старший преподаватель***
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации
aleksanrak@inbox.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В современных условиях хозяйствования значительно усилилась роль прибыли. Она стала главным обобщающим фактором и оценочным показателем деятельности организации, а также основным источником его самообеспеченности и самофинансирования. С одной стороны, она отражает конечный финансовый результат, с другой – это главный источник финансовых ресурсов фирмы, формирующий собственный капитал. В условиях рыночной экономики ее величина определяет направления инвестирования. Предприниматель вкладывает средства прежде всего в доходные виды экономической деятельности, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, так как это источник дальнейшего развития его бизнеса. Величина прибыли имеет стратегическое значение и для бюджетов всех уровней, поступая в виде налога для обеспечения выполнения различных государственных программ. Исходя из значимости данного показателя, анализу формирования и распределения прибыли должно быть уделено особое внимание, цель которого – выявить резервы ее роста, необходимые для повышения уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта

Проблемы анализа формирования, а особенно использования прибыли, обусловлены состоянием учета и отчетности. Множество организаций и в настоящее время ведут бухгалтерский учет, формируя отчетность, малопригодную для целей экономического

анализа, так как она представляет собой преимущественно налоговую отчетность. Чтобы обеспечить более глубокое исследование, выявить воздействие факторов на прибыль и рентабельность, сформулировать всесторонне обоснованные выводы, разработать стратегию наращивания доходности фирмы, требуется совершенствовать бухгалтерскую отчетность и внедрять управленческий учет в организации.

Модель формирования прибыли в современных условиях рыночной экономики содержит ряд итераций, или расчетов. Рассмотрим их подробнее.

Первая итерация– определение брутто-прибыли (валовой прибыли) от реализации продукции (в том числе работ, услуг). Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции в отпускных ценах предприятий (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других косвенных налогов и сборов) и затратами, включаемыми в производственную себестоимость. В себестоимость продукции при определении брутто-прибыли включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а также косвенные общепроизводственные расходы. Валовая прибыль является показателем эффективности работы производственных подразделений предприятий.

Вторая итерация– определение прибыли от продаж. Она определяется вычитанием из валовой прибыли текущих периодических расходов (коммерческих и управленческих расходов). Отметим, что в соответствии с международными бухгалтерскими стандартами такие периодические расходы в полном объеме вычитаются из валовой прибыли от реализации продукции, благодаря чему государство как бы разделяет риск предпринимателя от возможной непродажи продукции.Прибыль от продаж есть показатель экономической эффективности основной деятельности организации, т.е. производства и реализации продукции.

Третья итерация –определение прибыли отчетного периода, т.е. общей, бухгалтерской прибыли, или прибыли до налогообложения. Такая прибыль есть алгебраическая сумма финансовых результатов от основной (обычной) и неосновной (необычной) деятельности.Бухгалтерская прибыль – показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.

Порядок формирования прибыли в управленческом учёте определяется в соответствии с положениями, установленными самой организацией, исходя из отраслевых особенностей, специфики деятельности организации, длительности операционного цикла, полномочий управленческого персонала.

Однако вопросы формирования финансовых результатов центров прибыли для целей управления в организациях различных отраслей не имеют достаточного полного освещения.

В организациях выделение такого центра ответственности, как центр прибыли зависит от её организационной структуры, а также от разделения полномочий между подразделениями.

Цель центра прибыли – получение максимальной прибыли путем оптимального сочетания параметров вкладываемых ресурсов, объема выпускаемой продукции и цены.

Принимая прибыль за основной оценочный показатель, руководствуются следующими правилами:

рост прибыли подразделения не должен вести к снижению прибыли всей фирмы;

прибыль каждого подразделения должна быть сформирована объективно, независимо от размеров прибыли всей компании;

результаты деятельности одного менеджера не должны зависеть от решений других менеджеров.

На основе результатов проведенного анализа создается: организационно-методологическая модель управленческого учета финансовых результатов центов прибыли, которая в общем виде включает три составляющие: методологическую, организационную и техническую.

Методологическая составляющая определяет, «чем» (какими объектами) и «как» (на основании каких принципов) предполагается управлять.

Организационная составляющая определяет, «кто» будет управлять, то есть формирует перечень субъектов управления и определяет их роль в общей системе управленческого учета.

Техническая составляющая призвана ответить на вопрос: какие технические средства необходимы для функционирований данной системы управленческого учета.

Емким информативным показателем является валовая прибыль. Валовая прибыль (балансовая) – сумма прибылей (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Валовая прибыль включает прибыль (убыток) от реализации товарной продукции; прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от прочих операций.

SVP анализ представляет собой маржинальный анализ взаимосвязи объёмов реализации, себестоимости и прибыли.

Метод маржинальной прибыли позволяет быстро определить, какой объем продукции предприятию необходимо произвести и реализовать для получения желаемой величины прибыли в планируемом периоде. Очевидно, что выручка от реализации продукции должна быть достаточно высокой и обеспечивать покрытие всех затрат и получение запланированной прибыли

Для принятия управленческих решений могут быть использованы данные о разных видах прибыли. Прибыль –это всегда разница между доходами и затратами. Если из дохода вычесть все нормальные затраты, то получится показатель прибыли, который называется EBIDTA.

Расчет EBITDA = Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов).

Второй показатель нетрадиционного расчета прибыли – это EBIT. Для того, что бы его получить, необходимо из дохода вычесть все традиционные затраты и амортизацию.

Таким образом, использование в управленческом учете традиционных и альтернативных показателей финансовых результатов позволит организации проявить обоснованную дальновидность при определении стратегии своей деятельности.

Список использованной литературы

1. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова.–М. : Изд-во «Перспектива», 2010. – 656 с.

2. Кондраков Н. П. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие для вузов / Н. П. Кондраков, М. А. Иванова. –М. : ИНФРА-М, 2014. – 352 с. – ISBN 978-16-005040-9.

3. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли [Электронний ресурс] // Экономический анализ: теория и практика №1. 2009 – Режим доступа до ресурса: https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskiy-finansovyy-i-upravlencheskiy-uchet-v-analize-formirovaniya-i-ispolzovaniya-ekonomicheskoy-pribyli.

Корчагіна В.Г., к.е.н.
доцент кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
vitakorchahina@gmail.com

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

Процеси глобалізації світової економіки, динамічність ринкового середовища, підвищення активності конкурентної боротьби на фоні погіршення економічного та фінансового впливу пандемії COVID-19, зокрема непередбачуваності впливу факторів зовнішнього середовища, суттєво актуалізували проблему виживання бізнес-структур в сучасних умовах господарювання. Діяльність багатьох вітчизняних підприємств супроводжується послабленням фінансово-господарських зв'язків, погіршенням фінансового становища, банкрутством. Тому важливого значення набуває питання їх безпечного функціонування та подальшого розвитку. Захист економічних інтересів компаній повинна забезпечувати система економічної безпеки як один з елементів стратегічного управління.

Економічна безпека підприємства як суб'єкта господарської діяльності показує наскільки безпечними є господарські взаємовідносини із зовнішніми контрагентами (постачальниками – щодо сплати за поставлені товари (роботи, послуги), покупцями та замовниками – відносно оплати за поставлену продукції, кредиторами – щодо вчасного повернення наданих їм грошових коштів, інвесторами – щодо отримання дивідендів на вкладений капітал). Досягнення економічної безпеки на цьому рівні характеризується відповідними показниками прибутковості, ліквідності та платоспроможності підприємства, його фінансової стійкості та ефективності діяльності.

На сьогодні відсутній єдиний науковий підхід щодо характеристики поняття «економічна безпека», як сутності даної категорії, так і її функціональних складових. Аналіз підходів щодо характеристики даного поняття дозволяє стверджувати наступне. Економічна безпека – це свого роду забезпечення в довгостроковій перспективі таких систем показників як економічна незалежність, економічна стабільність та економічний розвиток. Такий підхід до трактування суті економічної безпеки (країни, регіону, підприємства) відображає її основне функціональне значення – збереження економічної самостійності та досягнутого рівня, а також підвищення конкурентоспроможності й розширення можливостей подальшого розвитку [1, с. 337].

Однією з особливостей управління економічною безпекою підприємства є стратегічна спрямованість, з якою погоджуються і яку підтримують представники всіх наукових шкіл. Формування повної і достовірної інформації з метою ефективного управління сприяє забезпеченню економічної безпеки на рівні господарюючого суб'єкта. У загальній сукупності економічної інформації більша частина припадає на дані облікової системи. Саме бухгалтерський облік фіксує і накопичує синтетичні та аналітичні дані, охоплюючи інформацію про стан і рух майна підприємства, джерела його утворення, господарські процеси та результати його діяльності. В цьому контексті одним із найбільш ефективних інструментів бухгалтерського обліку, який може реально використовуватися з метою підвищення рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта, є облікова політика.

На жаль, на сьогоднішній день, незважаючи на достатній практичний досвід щодо формування складових облікової політики, вітчизняні суб'єкти господарювання недостатньо використовують відповідний інструмент, і фактично приділяють мало уваги можливостям його впливу на фінансову безпеку компанії, а також на інші складові безпечного розвитку.

Загальновідомо, що методика ведення обліку на конкретному підприємстві багато в чому визначається саме його обліковою політикою. Визначення облікової політики відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» трактує її

як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Але фінансова звітність є заключним етапом облікового процесу, відображеним в системі звітних показників. Політика ведення обліку забезпечує первинне спостереження, вартісне вимірювання, поточне групування та узагальнення фактів господарського життя на підприємстві. Формування облікової політики передбачає в достатній мірі відповідальний та трудомісткий процес, суттєво залежить від досвіду та кваліфікації персоналу, що цим займається. Питання вибору методів облікової політики представляє інтерес як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Облікова політика як складова обліку передбачає створення інформаційних передумов та реальних можливостей для цілеспрямованого здійснення інших функцій управління (планування, контролю, аналізу, координації, мотивації, регулювання). Вони виконуються в певній логічній послідовності, що зумовлено змістом та технологією процесного підходу управлінського процесу. Завдання для даних функцій управління повинні формуватися з розрахунком на їх взаємозв'язок і спільну цільову орієнтацію - створення умов безпечного функціонування й досягнення стратегічних цілей підприємства.

При розробці облікової політики фахівцями на підприємстві повинні бути обов'язково враховані стратегічні цілі та завдання економічного розвитку і, зокрема, завдання підтримки економічної безпеки [2, с.16]. В якості узагальнюючого критерію результативності облікової політики виступає досягнення поставленої мети і вирішення основних завдань облікової системи з урахуванням ефективного використання її можливостей. При цьому ефективність управління може розглядатись з точки зору зовнішньої та внутрішньої складових. Зовнішня ефективність управління характеризується ступенем досягнення цілей та виконання планів діяльності підприємства. Внутрішня ж ефективність може бути охарактеризована за допомогою показників економічної, фінансової, ресурсної ефективності, а також показників, що характеризують соціальний, науково-технічний та екологічний ефект управління підприємством.

Отже, цілком справедливо вважати, що при розробці облікової політики необхідно керуватися не тільки специфічними, властивими бухгалтерському обліку принципами, але і загальними організаційно-управлінськими, що впливають на вибір істотних факторів і характеризують зв'язок внутрішніх господарських процесів із зовнішнім середовищем. Адже в сучасній практиці управління все більшого значення набувають показники не тільки фінансового характеру, а й нефінансові показники, які з різних позицій характеризують ефективність бізнесу і так чи інакше безпосередньо пов'язані з економічною безпекою. Така багатоаспектність формування облікової політики визначає комплексну роботу управлінського персоналу підприємства в забезпеченні практики господарювання.

Концепція економічної безпеки повинна включати визначення зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства; ідентифікацію та оцінку факторів, які зміцнюють/негативно впливають на рівень його економічного стану на перспективу; визначення параметрів та критеріїв показників, що обумовлюють інтереси підприємства і відповідають рівню економічної безпеки; впровадження економічної політики, що використовує інструменти обліку, які здійснюють вплив на рівень економічної безпеки; напрямки діяльності суб'єкта господарювання відносно реалізації стратегії.

Враховуючи комплексний підхід до формування облікових даних, необхідних для моніторингу рівня економічної безпеки, важливо окреслити коло показників, що є певними індикаторами і відображають реальний стан підприємства та можливість аналізу динаміки щодо забезпечення стабільності/розвитку даного господарюючого суб'єкта.

Зважаючи на важливість облікової політики та значення для забезпечення економічної безпеки, її розробка з акцентом на проблему підтримання економічної безпеки має забезпечувати вирішення таких завдань:

- достовірність відображення інформації у фінансовій та інших видах звітності, що є необхідним для всіх груп користувачів, як зовнішніх, так і внутрішніх;

- накопичення достатньої величини коштів для підтримання технічного стану підприємства на високому рівні шляхом вибору оптимальних для різних груп об'єктів необоротних активів методів нарахування амортизації;

- страхування підприємства від небезпек і загроз втрати значної суми коштів (в першу чергу, це ризик неповернення дебіторської заборгованості, неефективний вибір методів оцінки і обліку практично всіх фінансових інструментів), іншими аналогічними ситуаціями;

- оптимізацію системи оподаткування, обраної підприємством, в тих випадках, де це можливо (коли методика ведення бухгалтерського обліку безпосередньо впливає на розмір фінансового результату для цілей оподаткування при виборі оцінки запасів тощо) ;

- орієнтацію на досягнення бажаних основних показників результативності за всіма основними напрямками діяльності, зокрема відносно фінансових показників, показників навколишнього середовища, стану ринку (відношень із контрагентами та конкурентами);

- рівномірного відображення в обліку доходів і витрат (особлива увага звертається на витрати, велична яких має оцінюватися максимально точно. З цією метою формуються резерви, покликані уточнити величину витрат та ефективно їх розподілити впродовж звітного періоду, але при створенні резервів можливих витрат важливо не допустити зайвого резервування коштів);

- оптимізації внутрішніх бізнес-процесів і використання всіх видів ресурсів, включаючи людські тощо [3, с.130].

Враховуючи багатоцільовий характер облікової політики, важливо з практичної точки зору окреслили напрями її формування відповідно до потреб апарату управління. Так, відповідно до складових облікової-аналітичної системи цілями облікової політики підприємства є: в частині фінансового обліку – задоволення потреб широкого кола зацікавлених осіб в інформації про результати діяльності підприємства; управлінського обліку – надання інформації персоналу для обґрунтування рішень відповідно до їх компетенції; податкового обліку – забезпечення фахівців економічних служб інформацією для оптимізації податкового навантаження в межах норм чинного законодавства, а також мінімізації штрафних санкцій; стратегічного обліку - забезпечення стратегічного планування потенціалу та визначення ключових факторів успіху для підприємства, формування даних для забезпечення реалізації обраної стратегії та складання звітності про ключові фактори успіху; обліково-аналітичного забезпечення – задоволення потреб широкого кола зацікавлених сторін в достовірній інформації для збалансованого і комплексного аналізу розвитку і діяльності підприємства, його стану з урахуванням масштабу і специфіки бізнесу, ризиків та невизначеності.

Враховуючи, що облікова політика визначає ідеологію господарювання підприємства на тривалий період, ефективність її реалізації сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, забезпечити конкурентоспроможність діяльності.

Отже, формування зваженої облікової політики залишається актуальним завданням в умовах динамічності і ризикованості здійснення підприємницької діяльності в частині управління економічною безпекою підприємств.

Список використаної літератури

1. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції. *Інноваційна економіка.* 2013. №6. С. 336-340.

2. Лоханова Н.О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 11. С. 12-16.

3. Гудзенко Н. М., Китайчук Т.Г. Роль обліку в забезпеченні економічної безпеки підприємств. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. - 2017. - № 3. - С. 125-134.

Крамаренко А.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
krbox@ukr.net
Вишневська М.К., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІDIGITAL-МАРКЕТИНГУ

В останні роки існує стабільна тенденція в маркетингу – відтік рекламних бюджетів в онлайн. Доказами стрімкого розвитку інтернет-маркетингу є те, що за даними досліджень:

–більше 80% покупців проводять дослідження онлайн, перш ніж інвестувати в продукт / послугу;

– 94% маркетологів у сфері B2B активно використовують LinkedIn для маркетингу;

–на мобільні телефони припадає понад 70% витрат в сфері цифрової реклами;

– 90% компаній B2C вважають просування в соціальних мережах найефективнішою тактикою контент-маркетингу[1].

На відміну від традиційного, digital-маркетинг дозволяє значно легше вимірювати результати. У компаній з’являється доступ до інформації про потенційних і фактичних клієнтів, можливість проаналізувати скільки людей відвідують чи залишають сайт, на якому етапі воронки продажів і який відсоток з них конвертується в клієнтів.

В digital-маркетингу традиційно затребуваними залишаються контекстна реклама тапошукова оптимізація, але на відміну від минулих років, інвестиції в ці канали не ростуть. Все більше компаній йдуть в соціальні мережі, мобільну рекламу і вкладають в них відчутну частку бюджетів.

Одним з найважливіших питань для компанійєпитання оцінки ефективності інтернет-просування, окупності витрат, вибір найбільш привабливих рекламних каналів.

Класичний підхід до оцінки ефективності інвестицій - ROI (return on investment).

ROI використовується для розрахунку прибутковості бізнесу, в тому числі, інвестиційних витрат, що не мають відношення до просування в мережі Інтернет.Також цей показник є найпопулярнішим показником оцінки економічної ефективності маркетингової стратегії.

Ще одним показником вимірювання ефективності інвестицій в маркетинг є ROMI, який за змістом є тим самим інструментом, але вужче орієнтованим. Він використовується длярозрахунку впливу на дохід не всіх інвестицій, а тільки тих, які пов'язані з просуванням бренду або товару. Якщо розраховувати ROMI для маркетингу в цілому, складно зрозуміти, що вплинуло на підсумковий результат. Тому доцільніше його розраховувати окремо за різними маркетинговими активностями і порівнювати з комплексним значенням ROMI за поточний і минулі періоди.

Однак для більш повного аналізу ефективності digital-маркетинг використовується системна модель– KPI[2]. KPI - показники ефективності будь-якого бізнес-процесу.Метрик ефективності багато. Кожен показник прив'язаний до тієї чи іншої маркетингової мети. Цілі маркетингу бувають:

– залучення лідів;

– продажі;

– підвищення лояльності;

– впізнаваність бренду;

– збільшення охоплення аудиторії;

– робота з репутацією компанії.

Однією з цілей єзалучення на сайт як можна більшої кількості користувачів, яким цікавий продукт або послуга. В такому випадку розраховуються наступні показники:

– CTR, який показує клікабельність оголошень, скільки людей побачили рекламу і перейшли по посиланню;

– CPC - вартість кліке, тобто скільки компаніїкоштує один користувач, який перейшов по рекламному оголошенню на сайт.

Для оцінки дій користувачів на сайті використовують поведінкові метрики:

– відвідуваність, або трафік;

– процент відмов;

– глибина перегляду і час на сайті.

Наступні метрики використовуються в тому випадку, якщо відвідувач зробив конверсійну дію– це будь-яка дія користувача, яка підтверджує його інтерес до покупки і веде по воронці продажів: перегляд певної сторінки, відгук у чат, відправка e-mail або дзвінок, переміщення товару в кошик і саме замовлення:

– CR– процент конверсії;

– CPA - вартість конверсійної дії;

– CPO - вартість замовлення.

Для аналізу ефективності реклами значення CPA і CPO розраховують по кожному каналу і кампанії.

Якщо відвідувач сайту зробив покупку, доцільно розрахувати наступні показники:

– LCR - відсоток закритих угод;

– CPS - вартість закритої угоди;

– середній чек угоди.

Крім цього існують метрики, які дозволяють оцінити ефективність всього комплексу маркетингу в довгостроковій перспективі. До них відносяться:

– CAC - вартість залучення нового клієнта;

–CARC - вартість залучення і утримання клієнта;

– LTV - довічна цінність клієнта.

Розрахувати ці показники компанія може в тому випадку, якщо наявна інтеграція з CRM системою, IP-телефонією, системою call-трекінгу та email-трекінгу. Для цього налаштовують наскрізну аналітику.

Список використаної літератури

1.Digital Marketing vs Traditional Marketing: Which Produces Better ROI? [Електронний ресурс] / SHERMAN. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.lyfemarketing.com/blog/digital-marketing-vs-traditional-marketing/.

2. ШевченкоД. А. Эффективность digital-маркетинга на виртуальных рынках: обзор существующих подходов и методик/ Д.А. Шевченко//Практический маркетинг. - 2019. -№ 11. - С. 10-15.

Куруленко Т. А.
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
tatsyana_alex@mail.ru

УЧЕТ ПРОДУКТИВНЫХ ЖИВОТНЫХ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕТ И МСФО

Сельское хозяйство является одной из значимых отраслей национальной экономики Республики Беларусь. Его развитие способствует укреплению экономической и продовольственной безопасности государства, развитию его экспортного потенциала. На государственном уровне проводятся мероприятия, направленные на повышение эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной

продукции и продуктов питания, а также повышение их конкурентоспособности, обеспечение внутреннего рынка страны отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и надлежащего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса. Решение задачи стабилизации и дальнейшего наращивания производства в агропромышленном комплексе требует улучшения использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Основными составляющими производственного потенциала в сельском хозяйстве являются: земельные угодья; трудовые ресурсы; материально-технические ресурсы производственного процесса, которые делятся на основные и оборотные средства.

Особую группу основных средств сельскохозяйственных организаций составляют животные основного стада (продуктивные животные). По определению, живые животные рождаются, растут и умирают. Поэтому и возникает несколько специфических проблем в практике учета и представлении в финансовой отчетности этих активов. Несмотря на особенности этой группы основных средств, порядок учета животных основного стада, как и других видов основных средств, регламентируется Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. № 26 [1]. Но при отнесении животных к основным средствам необходимо учитывать не только критерии, указанные в Инструкции № 26, но и возраст животного. Так, например, первотелок (крупный рогатый скот) переводят в основное стадо в день отела или после оценки фактической продуктивности, но не позднее 3 месяцев после отела; бычков старше года (выращиваемых на племя) – в 18-месячном возрасте и т. д. До достижения этого возраста животные относятся к категории оборотных активов и учитываются как особый вид запасов [2].

В бухгалтерской финансовой отчетности (бухгалтерском балансе) стоимость животных основного стада отражается в разделе «Долгосрочные активы» по статье «Основные средства» вместе с другими видами основных средств. Стоимость молодняка животных показывают во втором разделе бухгалтерского баланса «Краткосрочные активы» по статье «Запасы».

То есть с точки зрения действующего национального законодательства продуктивные животные не имеют значимых отличий от иных объектов основных средств. Это не создает необходимости выделения их в специальную категорию и формулировки каких-либо специальных норм, определяющих правила их учета.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСБУ (IAS) 41 «Сельское хозяйство») животные основного стада, молодняк животных и животные на выращивании и откорме относят к биологическим активам. С экономической точки зрения, биологические активы, то есть используемые с целью получения дохода животные, представляют собой особый вид ресурсов организации. Биологические их свойства, например, способность размножаться, давать продукцию в течение определенного времени формируют особенности их учета и признания в отчетности.

Предприятия признают биологический актив только тогда, когда:

а) данное предприятие контролирует актив в результате прошлых событий;

б) существует высокая вероятность получения предприятием будущих экономических выгод, связанных с данным активом;

в) справедливую стоимость или фактическую стоимость актива можно надежно оценить [3].

В сельскохозяйственной деятельности доказательством наличия контроля может, в частности, служить юридическое право собственности на крупный рогатый скот, клеймение или прочая маркировка скота в момент его приобретения, рождения. Будущая экономическая выгода, как правило, оценивается исходя из величины основных физических параметров.

Что касается отражения в финансовой отчетности биологических активов, то по МСФО приветствуется, чтобы предприятие представляло количественную информацию по каждой группе биологических активов с разграничением потребляемых и плодоносящих

(продуктивных) биологических активов или зрелых и незрелых биологических активов, в зависимости от ситуации. Например, предприятие может раскрыть информацию о балансовой стоимости в разрезе потребляемых и плодоносящих биологических активов по каждой группе. Далее предприятие может представить эту балансовую стоимость в дополнительной разбивке между зрелыми и незрелыми активами. Такое разграничение обеспечивает информацию, которая может оказаться полезной при оценке распределения во времени будущих потоков денежных средств. Предприятие раскрывает информацию о принципах, используемых для такого разграничения.

Потребляемые биологические активы – это те активы, которые будут получены (собраны) в качестве урожая сельскохозяйственной продукции либо проданы в качестве биологических активов. Например, к потребляемым биологическим активам относят скот мясного направления, скот, предназначенный для продажи, рыба в рыбоводческих хозяйствах, такие зерновые культуры, как кукуруза и пшеница, продукция на плодовых культурах. Плодоносящие (продуктивные) биологические активы – это все биологические активы, не являющиеся потребляемыми; например, скот молочного направления. Плодоносящие (продуктивные) биологические активы не являются сельскохозяйственной продукцией, а предназначены для ее производства.

Биологические активы в соответствии с МСБУ (IAS) 41 «Сельское хозяйство» можно классифицировать либо в категорию зрелых биологических активов, либо в категорию незрелых биологических активов. Зрелые биологические активы – это активы, которые либо достигли параметров, позволяющих приступить к сбору сельскохозяйственной продукции (применительно к потребляемым биологическим активам), либо могут обеспечить получение (сбор) сельскохозяйственной продукции на регулярной основе (применительно к плодоносящим биологическим активам). К зрелым биологическим активам относят, например, животных основного стада крупного рогатого скота, к незрелым биологическим активам относят молодняк животных.

Таким образом, сельское хозяйство важно практически для экономик всех стран мира и настолько отличается от других отраслей национальных экономик, что для отражения в учете и финансовой отчетности специфики сельского хозяйства в системе стандартов МСФО был специально разработан отдельный одноименный стандарт – МСБУ (IAS) 41 «Сельское хозяйство». Активы сельскохозяйственных организаций требуют специальных правил учета, во многом отличных от иных отраслей производства. Поэтому МСФО, общей идеей которых является универсальность учетных правил для организаций различных сфер деятельности, предлагают специальный стандарт «Сельское хозяйство». По нашему мнению, нет необходимости учитывать в составе основных средств продуктивный скот, поскольку последний представляет собой своеобразный вид хозяйственных средств, которые не обладают всеми признаками основных средств. Учитывая нормы МСФО, а также предложения отдельных экономистов эту группу животных можно учитывать вместе с животными на выращивании и откорме и молодняком животных, классифицировав их в отдельную подгруппу «Продуктивные животные». Далее в бухгалтерском балансе их отражать в разделе «Краткосрочные активы» в составе запасов по статье «Животные на выращивании и откорме», разбив ее на 2 подстатьи: «Продуктивные животные» и «Молодняк и животные на выращивании и откорме».

Список использованной литературы

1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс]: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. № 26 – Режим доступа к ресурсу: https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W21226355&p1=1.

2. Методические указания по бухгалтерскому учету сельскохозяйственной продукции и производственных запасов для сельскохозяйственных и иных организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс]:

приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 14.08.2007 № 363 – Режим доступа к ресурсу: https://mshp.gov.by/documents/buh/bc4352.html.

3. Международный стандарт финансовой отчетности 41 «Сельское хозяйство» [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: https://finotchet.ru/articles/158/.

Лега О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Яловега Л. В., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Прийдак Т. Б., к.е.н,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ

Наявність безлічі визначень, видів прибутку забезпечує формування концепції різноманітної прибутку. Опрацювавши фахові видання, наразі можемо виділити питання, що розглядаються у частині обліку прибутку та зробити висновок – чи було розкрито наведені питання, поставленні науковцями. Систематизуємо всі отримані дані у табл. 1.

Таблиця 1 - Опрацювання фахових видань з обліку фінансових результатів

Автор	Мета дослідження	Результат
Гайдаржийська О. М., Бондаренко О. М., Івченко М. Ю. [1]	розкриття поняття «прибуток», порядок його формування й використання	1. Прибуток відображає ефективність роботи підприємства шляхом прийняття управлінських рішень. 2. Напрями розподілу прибутку засновниками можуть змінити. Підставою може бути внутрішня політика; зміна засновників; ефективне (неефективне) ведення управлінського, фінансового та податкового обліку. 3. Основні напрями розподілу прибутку: виплата дивідендів; формування резервного капіталу; збільшення розміру зареєстрованого (пайового) капіталу; покриття збитків минулих періодів тощо
Гуцаленко Л.В. [2]	можливість адаптації в практичній діяльності сількогосппідприємств міжнародних облікових стандартах у частині обліку прибутку	1. Проблеми пов’язані із значною кількістю нової термінології, перенесеної із МСБО 41. 2. Проблеми, пов’язані з розширенням кількості активів, оцінених за справедливою вартістю. 3. Ускладнення роботи бухгалтерів. 4. Не сприяння об'єктивності сутності, змісту та структури формування прибутку
Кузнецова С. О. [3]	розробка практичних рекомендацій щодо обліку прибутку у торгівлі	1. Використанням рахунку 78 «Маржинальний дохід». 2. Розподіл витрат між видами товарів для забезпечення аналітичності обліку
Линник О. І., Задорожна О. С. [4]	визначення резервів прибутковості, дослідження порядку формування механізмів	1. Розробити стратегію управління підприємством, спрямувавши її на оптимізацію механізму формування прибутковості суб’єктів господарювання. 2. Виконання комплексу завдань у частині

Автор	Мета дослідження	Результат
	підвищення прибутковості, дослідження чинників що впливають на прибуток	забезпечення зростання обсягів діяльності, використання техніко-технологічної бази, оптимізації обігових коштів, управління витратами тощо.
Мороз Ю.Ю. [5]	вирішення проблем формування фінрезультатів	1. Фінрезультати не від продажу реалізаційних об'єктів пов'язані із завищенням (заниженням) результатів 2. Розмежування госпоперацій в розрізі їх впливу та участі в результатах і вартості підприємства. 3. Організація бухгалтерського обліку фінрезультатів в розрізі джерел їх отримання: а) не в процесі створення об'єктів; б) реалізація таких об'єктів. 4. розширення субрахунків до рахунку 79, а саме 791 –Результат основної діяльності, 792 – Результат іншої операційної діяльності
Свирида О.В., Марковсь-ка Н.В. [6]	дослідження категорії «прибуток»	1. Закріплення термінологію «прибуток» на законодавчому рівні. 2. Уточнення переліку показників, які характеризують фінансові результати та прибуток. 3. Розширення переліку ознак класифікації прибутковості. 4. Впровадження регістрів аналітичного обліку
Тесленко Т. І., Конькова Н. В. [7]	аналіз підходів до категорійного апапрату, розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку зазначеного об'єкту	1. Пропозиція визначати фінансовий результат, як якісний показник діяльності. 2. Порядок розрахунку - різниця між доходами та витратами. 3. Виплив на зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу 4. Вдосконалення нормативної бази у частині визначення фінрезультату від кожного виду діяльності.

В результаті дослідження авторських підходів з питань удосконалення обліку фінансових результатів вважаємо, що найбільш цінними є наступні пропозиції авторів:

- одним із резервів зростання прибутку є збільшення обсягу реалізації продукції. зниження собівартості продукції. оновлення основних засобів. забезпечення якості продукції та ліквідація втрат від браку. На думку інших науковців, такими резервами є економія затрат, удосконалення структури виробництва, форм організації діяльності, її планування та мотивації, залучення інвестицій, інновацій. Третя група науковців-теоретиків пов'язує прибутковість із ефективністю діяльності підприємства. При цьому, для підвищення ефективності необхідно: по-перше, врахувати внутрішні та зовнішні фактори впливу на прибуток; по-друге, обрати стратегію управління прибутком з урахуванням наявних фінансових ресурсів, направлену на максимізацію рентабельності; по-третє, контроль витрат, недопущення перевищення їх над доходами;

- економічний підсумок діяльності підприємства у вартісній формі – це фінансовий результат. Для його визначення у системі бухобліку послідовно зіставляють доходи і витрати в розрізі видів діяльності. У результаті можна визначити фінансовий результат від кожного виду діяльності відповідно до здійсненого виду діяльності, наприклад операційна – рахунок 791 і т.д.:

- труднощі пов'язані із впровадженням в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи», що передусім стосується термінології, нормативних актів, оцінки за справедливою вартісті. Крім того, проблеми пов'язані з недосконалим методологічним забезпеченням, впливом управлінського персоналу на методологію визначення фінрезультатів у частині облікової політики;

- потреби в інформаційному забезпечення ведення обліку фінрезультатів спонукають до впровадження нових субрахунків до рахунку 79 «Фінансові результати». Зокрема, від основної діяльності та іншої операційної діяльності. Результати від основної діяльності визначатимуться співставленням рахунків 70 і 90, 92, 93, тоді як іншої операційної – 71 і 94. Таким чином, сформований інформаційний масив інформації дасть змогу виявляти прибуткові і збиткові операції. Інша група науковців пропонує модель формування фінансових результатів за показниками валового прибутку та рекомендує ввести рахунок 75 «Валовий фінансовий результат» та 76 «Фінансовий результат від господарської діяльності»;

- на сьогодні алгоритми формування прибутку є різними. Науковці виділяють положеннях трьох нормативних документів: П(С)БО, МСБО і МСФЗ та ПКУ. Запропоновано одну інтегровано бухгалтерсько-податкову модель, яка включає правила ведення бухобліку (вибіркові та обов'язкові), положення облікової політики в частині формування фінрезультату та розподілу прибутку, безпосередньо господарські операції та, як результат, прибуток підприємства. Його величина може слугувати показником звітності для оцінки ефективності бізнесу.

Список використаної літератури

1. Гайдаржийська О. М., Бондаренко О. М., Івченко М. Ю. Порядок формування і використання прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 21. Частина 1. 2018. С. 38 – 41.

2. Гуцаленко Л. В. Методологічні засади обліку прибутків у Міжнародних облікових стандартах URL: http://repository.vsau.org/getfile.php/2108.pdf (дата звернення 01.11.2020).

3. Кузнецова С. О. Облік прибутку в управлінні діяльністю торговельних підприємств: дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Харків. 2011. 246 с.

4. Линник О. І., Задорожна О. С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»* : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ». 2015. № 26 (1135). С. 147-153.

5. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 2 (64). С. 135-141. URL: http://ven.ztu.edu.ua/article/view/31171 (дата звернення 01.11.2020).

6. Свирида О.В., Марковська Н.В. Особливості обліку формування та використання прибутку підприємств. *Економіка та управління: сучасний стан та перспективи розвитку*: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. Одеса, ОДАБА. С. 455 – 458. URL: https://odaba.edu.ua/upload/files/KONFERENTSIYA-13-14-Menedzhment-ODABA.pdf#page=455 (дата звернення 01.11.2020).

7. Тесленко Т. І., Конькова Н. В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 356-360. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_4_68 (дата звернення 01.11.2020).

Летуча О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедримеждународнойэкономики,
политическойэкономии и управления,
Головачев А.А., студент
Белан Д.С., студент
Національна металургійна академія України
angelina.letuchaya@gmail.com

РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Зовнішньоекономічна діяльність національних підприємств в умовах активізації становлення глобальної економіки пов'язана з впровадженням інновацій, пошуком новітніх технологій виробництва, нових ринків збуту та кваліфікованих кадрів. В умовах постійних викликів зовнішнього середовища у національних підприємств виникає потреба в реформуванні системи обліку, що сприяла б забезпеченню їх менеджменту та міжнародних партнерів повною, достовірною та об'єктивною інформацією про їх економічну діяльність для прийняття ефективних рішень.

Облікову політику підприємства можна розглядати як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються для ведення бухгалтерського обліку та складання і подання фінансової звітності суб'єкту господарювання [1-6].

Для українських підприємств процес реформування облікової політики вимагає надзвичайно уважного і кваліфікованого підходу. Практика дає нам чимало цьому підтверджень. За допомогою облікової політики можна управляти фінансовими ресурсами та прибутками підприємств, міжнародних корпорацій, впливати на формування їх податкових зобов'язань перед бюджетом.

Бухгалтерський облік є достатньо регламентованим, чинні стандарти бухгалтерського обліку досить часто дозволяють підприємству самостійно обирати альтернативне рішення. Наказ про облікову політику стає своєрідним доповненням до законодавчих актів, у якому може бути врахований вплив певних факторів на діяльність підприємства, а, отже, і на особливості ведення бухгалтерського обліку. Це вимагає ретельного аналізу факторів, які впливають на формування облікової політики в умовах глобалізації. До таких факторів слід віднести: форму власності та організаційно-правову форму, вид економічної діяльності, систему оподаткування, організаційну структуру управління підприємством, рівень кваліфікації кадрів, рівень комп'ютеризації інформаційної системи підприємства, імперативи міжнародної стратегії підприємства.

Реалії свідчать, що власники не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на обліковий процес і визначення фінансових результатів національних підприємств. Керівники повинні ефективно налагоджувати аналітичну роботу на підприємстві, що дозволить робити аналіз і використовувати результати його зовнішньоекономічної діяльності, особливо для формування власної облікової політики, що відповідає міжнародним стандартам фінансової звітності. Окрім того, з метою вдосконалення облікової політики на підприємстві при її розробці необхідно керуватися плановими обліковими проектними документами та розробляти її поетапно, оптимізуючи процес.

В сучасних нестабільних умовах розвитку економічних та інтеграційних процесів в Україні виникає необхідність розробки додаткових національних положень на основі міжнародних стандартів фінансової звітності, що дозволить зменшити відмінності в застосуванні різних національних систем обліку. Вже не один рік відбувається концептуальна розробка реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, зроблені спроби створити проекти нормативної бази бухгалтерського обліку,

актуальні моменти обговорювались на міжнародних конференціях, «круглих столах», однак, процес впровадження в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності гальмується з певним колом проблемних питань [1-6].

Проблеми застосування міжнародних стандартів фінансової звітності на рівні інститутів адаптування не обмежуються перекладом. На сьогодні відсутній чіткий інструментарій для бухгалтерів щодо практичного застосування вимогміжнародних стандартів фінансової звітності [1-6].

Однією з характеристик глобалізаційних процесів є стрімкий розвиток комп'ютерних технологій, перехід від реального до віртуального ведення бізнесу. У зв'язку з цим, потребують відповідного наукового обґрунтування питання певної модернізації системи бухгалтерського обліку задля її відповідності сучасним тенденціям глобалізації як невідворотного процесу в сучасному розвитку економіки [1-6].

Однією із проблем, що постає перед Україною є розробка відповідного програмного забезпечення, що допоможе автоматизувати процес ведення бухгалтерського обліку за МСФЗ. Таким чином зменшивши навантаження на бухгалтера та збільшивши швидкість складання даної фінансової звітності.

Реалії переконують, що деяким підприємствам необхідно формувати свою фінансову звітність як за національними стандартами, так і за міжнародними. Представлення фінансової звітності за міжнародними стандартами дає змогу українському підприємству бути конкурентоспроможним на міжнародному ринку, збільшувати можливість залучення іноземних інвесторів та підвищення іміджу на ринку.

В умовах глобалізації економіки реформування облікової політики національних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є пріоритетним завданням. Від правильного вибору методів обліку окремих статей звітності залежать грошові потоки підприємства, а відповідно і прибуток. Вони впливають на процеси ціноутворення, суму відрахувань до бюджетів у вигляді податків, зможуть забезпечити справедливу оцінку його активів та зобов'язань, зменшити бухгалтерські ризики та підвищити ефективність документообігу. Як наслідок, ми отримаємо більш ефективну господарську діяльність підприємства, що дозволить наблизитися до світових механізмів управління, активної міжнаціональної співпраці та становлення у світі глобальної економіки.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р., № 996-ХІУ зі змінами та доповненнями / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws /show/ 996-14.

2. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник [для студ. ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська / За ред. Ф.Ф. Бутинець. - Житомир : Вид-во «Рута», 2006. - 528 с.

3. Летуча О.В., Летуча А.А. Стратегія фінансового оздоровлення підприємств металургійного комплексу України в умовах глобалізації / О.В.Летуча, А.А.Летуча // Економічний вісник Національного гірничого університету. –2017. –№1. – С.124–130.

4. Лукановська І.Р. Адаптація фінансової звітності України до вимог міжнародних стандартів та законодавства європейського союзу/ І.Р. Лукановська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. –Випуск 1 (45). – С.321-324.

5. Мельничук Б.В. Проблеми запровадження МСФЗ ва Україні: інституціональний підхід / Б. В. Мельничук // Облік і фінанси АПК : наук.-вироб. журн. - 2011. - № 3. - С. 24-27.

6. Павлюковець М. П. Теоретико-методологічні засади запровадження клоуд-комп'ютерної форми обліку / М. П. Павлюковець // Облік і фінанси АПК : наук. – виробн. ж-л. – 2012. – № 1. – С. 149–151.

Лисенко В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та торговельного підприємництва
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Lysenko_veronika@ukr.net

РОЗВИТОК ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТА ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Найбільш серйозною проблемою теорії і практики управління є проблема підвищення якості управління сучасними організаціями. Загострення конкуренції між організаціями сприяють інтелектуальні перетворення, глобалізація і перехід ряду країн на постіндустріальний етап розвитку. Інформатизація деяких аспектів життєдіяльності, розвиток технологій, інтернаціоналізація економічних зв'язків безпосередньо також впливають на стан системи менеджменту якості [1].

У цих умовах організації особливо гостро потребують постійного вдосконалення системи менеджменту якості для досягнення високих показників ефективності господарської діяльності та забезпечення конкурентоспроможності на ринку. У зв'язку з цим необхідна робота злагодженої команди, яка можлива лише за наявності лідера, який координує роботу свого колективу. Слово лідер (leader) походить від англійського lead – вести. Лідер – це той, хто веде за собою, йде попереду.

Вперше поняття «лідерство» було виділено італійським письменником і політичним діячем Н. Макіавеллі. Він говорив, що політичний лідер – це государ, об'єднують і представляє все суспільство і використовує будь-які засоби для підтримання громадського порядку та збереження свого панування. На сучасному етапі під лідерством розуміють різні соціальні процеси взаємодії лідера і групи. Наприклад, П. Шрісхайн під лідерством на увазі процес соціального впливу, де підлеглі і лідер добровільно беруть участь в діяльності по досягненню організаційних цілей. Р. Стогдилл говорить про те, що лідерство – це процес здійснення впливу на групову активність, спрямований на досягнення цілей. Ф. Фрідлер розглядає лідерство як конкретні дії лідера по координації і управління діяльністю групи [2]. Необхідно відрізняти лідера від менеджера в організації. Менеджер, як правило, вибудовує таку систему взаємин з підлеглими, яка базується на посадовій основі влади і її джерел. Лідерство насамперед ґрунтується на певному управлінському типі взаємодії, що виникає в процесі соціального впливу лідера на групу, при цьому не обов'язково присутній посадова система. Цей процес дещо складніший, передбачає наявність послідовників лідера, а не його підлеглих. Існує безліч підходів до визначення моделей лідерства: поведінковий, функціональний і ситуаційний. В рамках поведінкового підходу М. Герзон пропонує модель лідерства, що включає три типи лідерів: лідер-демагог, лідер-менеджер і лідер-посередник. Демагог відрізняється наявністю страху за утримання влади. Цей страх він поширює на всі навколо. Такий лідер грає на людських страхах. Його стиль управління відрізняється диктатурою, він використовує погрози і залякування. Демагог постійно звинувачує в своїх невдачах підлеглих. Менеджер – управлінець одного ареалу. У нього є своя територія, своя зона комфорту, де він стежить за порядком. Менеджер не звертає уваги на те, що знаходиться за межами його сфери діяльності. Менеджер не готовий до змін. Він губиться в нестандартній ситуації, так як не бачить всієї картини цілком. Еталоном для лідера–менеджера є безконфліктна організація, де все йде за планом, своєю чергою. Однак таких організацій не буває, і тому менеджер просто не помічає різного роду конфлікти, непорозуміння і зміни. Посередник – це людина, що перетворює труднощі в ресурси. Всі конфлікти такий лідер вирішує конструктивно. Атмосфера, яку він створює в організації, яка об'єднує і креативна. Він бачить можливості і користується ними. Він піклується про свою організацію і про персонал. М. Герзон стверджує, що дана модель не вимагає певної освіти. Важливо лише мати уявлення про те, які інструменти необхідно використовувати. На нашу думку, тільки останній тип є справжнім лідером, здатним приймати рішення, креативно підходити до управління організацією і привести її до успіху. Модель Дж. Хоманса включає

в себе три основних компоненти: завдання, взаємодії і установки. Персонал отримує якесь завдання від керівника. У процес виконання цього завдання налагоджується взаємодія співробітників. В результаті взаємодії виникають симпатії, антипатії та інші почуття. Часті взаємодії призводять до формування сильних установок і навпаки. Тривалі періоди взаємодії ведуть до того, що співробітники стають все більш схожими. У них з'являються спільні цінності і норми. Спільність стає все більш згуртованою. Вироблені загальні норми виконуються краще, ніж встановлені формальні правила. Якщо з'являється порушник даних норм, до нього можуть бути застосовані неформальні санкції з боку згуртованого колективу. Двовимірна модель лідерства Р. Блейка і Дж. Моутон розроблялася в рамках поведінкового підходу. Дана модель також отримала назву «Управлінська решітка». Вона будується на припущенні про те, що вся діяльність лідера зводиться до двох основних складових: увага до виробництва і увагу до людей. Функціональна модель лідерства приділяє увагу не тому, «хто» управляє, а тому, «як» відбувається процес управління. Це дозволяє витрачати менше часу на аналіз особистості керівника і краще розуміти безпосередньо сам процес управління. Дж. Адаір припустив, що поведінка лідерів підрозділяється на три типи, що відповідають за потреби кожної з трьох зазначених областей.

1. Основний тип лідерського поведінки. Спрямований на вирішення завдань команди, групи. Лідер пропонує різні варіанти рішень проблеми.

2. Процедурне тип лідерського поведінки. Спрямований на обговорення групою різних проблем. Лідер управляє процесом обговорення.

3. Технічний тип лідерського поведінки. Спрямований на поліпшення взаємин в команді. Кожен учасник групи вирішує певні завдання. І кожен з них може брати участь в керівництві. Певні групові функції не закріплені за конкретною людиною, а розподілені серед усіх членів групи. Об'єднуюча ідея всіх ситуаційних моделей лідерства – це те, що поведінка лідера в усіх ситуаціях повинно бути різним (таблиця). Найбільш розробленими моделями в цьому напрямку є наступні:

– модель ситуаційного лідерства Фідлера;

– модель ситуаційного лідерства Херсея і Бланшарда;

– модель «траєкторія – мета» Хауза;

– модель Врума – Йеттона – Яго.

Все ситуаційні моделі істотно відрізняються один від одного по набору лідерських якостей, по впливає ситуаційним факторам, за визначенням ефективності діяльності. Проте всі вони доповнюють один одного в розумінні феномена лідерства. Ф. Фідлер каже про те, що ефективність може бути досягнута, якщо в найменш сприятливою ситуації лідери демонструють стиль, орієнтований на роботу, в ситуації помірної сприятливості – стиль, орієнтований на відносини, в найбільш сприятливій ситуації – знову стиль, орієнтований на роботу. П. Херсі та К. Бланшар розробили таку модель лідерства, яка показує залежність ефективності стилю лідера від ступеня зрілості підлеглих, тобто від здатності нести відповідальність за свої рішення і поведінку, від бажань досягнення цілей, від рівня освіченості і минулого досвіду [6]. Модель «траєкторія – мета» Мітчела і Хауса багато в чому схожа з моделлю Ф. Фідлера. Вчені також пропонують застосовувати стиль керівництва відповідно до ситуації. Автори виділяють такі кошти для досягнення поставлених керівником цілей (також можуть виступати в якості алгоритму дій по заданій траєкторії для досягнення мети):

1) роз'яснення того, що від нього вимагається;

2) надання підтримки, наставництво та усунення сковували перешкод;

3) спрямування зусиль підлеглих на досягнення мети;

4) створення у підлеглих таких потреб, що знаходяться в компетенції керівника, які він може задовольнити;

5) задоволення потреб підлеглих, коли мета досягнута [1].

В. Врум і Ф. Йеттон виділили сім ситуаційних чинників: вимоги до якості прийняття рішення; вимоги до прихильності підлеглих; інформованість керівника; структура завдання;

ймовірність підтримки підлеглих; узгодженість цілей організації і її членів; конфлікт між підлеглими. Після В. Врум і А. Яго додали ще три фактори: інформованість підлеглих; обмеження в часі; географічний розкид підлеглих [2]. Аналіз моделей лідерства показав, що при всьому різноманітті досліджуваних аспектів в них не враховується вплив сучасних тенденцій економічного розвитку на поведінку лідера. В умовах високої швидкості розвитку інформаційних технологій процеси створення якості відрізняються швидкоплинністю, економічний час стискається, що вимагає від лідера розвитку нових компетенцій. По-перше, лідер повинен бути ініціатором створення ініціатив, які могли бути джерелом доходів організації. По-друге, лідер повинен перебувати в постійному пошуку якості продукції або послуги, при цьому без підвищення витрат організації. По-третє, лідер повинен мати необхідні компетенції, мотивувати працівників на генерацію нових ідей щодо поліпшення якості організації. Розвиток перерахованих лідерських якостей стає сьогодні необхідною умовою вдосконалення системи менеджменту якості. Слід підкреслити, що розвиток лідерства в організації на основі підвищення рівня компетентності може сприяти досягненню організацій високого рівня прибутковості та ефективності.

Список використаної літератури

1. Шутько Л.Г., Шатько Д.Б. Лидерство в системе менеджмента качества и его роль в повышении конкурентоспособности организации // Экономика и управление инновациями. 2018. № 2 (5). С. 61–70.

2. Мокшанцев Л.В. Теории лидерства // Экономика и социум. № 4 (13). 2014. С. 1505–1508.

Мельник О. М., здобувач вищої освіти
Дейнега І.О., д.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
skorpion1097@gmail.com

ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Актуальним завданням, що постає перед підприємствами, котрі функціонують в умовах інтенсивної конкуренції, є вдосконалення управління економічними суб’єктами шляхом більш широкого впровадження сучасних інформаційних систем та технологій. Це дозволяє забезпечити проведення системного аналізу галузі і підприємства, розробити моделі досліджуваних бізнес-процесів на підприємстві та відповідних їм моделей потоків даних із описом технології та схем документування, створити на їх основі бази даних, а також впроваджувати інформаційні системи, здатні забезпечити автоматизацію облікових функцій із урахуванням особливостей підприємства.

З метою забезпечення результативного управління підприємством досліджується декомпозиція керованої та керуючої систем на бізнес-процеси, які є цілісними підсистемами та якими можна керувати у відносній незалежності від стану та поведінки інших підсистем підприємства [1, с. 172].

Основною метою бізнес-процесу є задоволення потреб споживачів. Основним бізнес-процесом на ПрАТ «Славутський солодовий завод» є реалізація солоду, а також інші операції по продажу продукції. Для дослідження бізнес-процесів підприємства була використана методологія Structured Analysis and Design Technique (SADT), що передбачає проведення структурного аналізу і проектування. За її допомогою підприємство можна

зобразити у вигляді своєрідної чорної скриньки, в якій знаходяться бізнес-процеси під впливом різних механізмів управління та інформації [2].

Моделювання бізнес-процесів планування виготовлення солоду розпочато із побудови контекстної діаграми, тобто з найбільш загального та абстрактного рівня опису всієї системи в цілому. На обсяги виготовлення солоду у першу чергу впливає наявність сировини та внутрішні можливості підприємства.

Процес планування на підприємстві відбувається завдяки участі в ньому менеджерів та використання сучасного обладнання. Цей процес не є одномоментним, тому його доцільно розділити на декілька послідовних етапів, що, у свою чергу, вимагає декомпозування контекстної діаграми. Окрім того, для детального оцінювання бізнес-процесу на досліджуваному підприємстві, загальну SADT-модель варто розбити на окремі діаграми декомпозиції: 1) бізнес-процес планування закупівлі сировини (зерно) для виготовлення солоду – план реалізації та бізнес-процес планування закупівлі сировини для виробництва з урахуванням своєї сировини (зерна); 2) план реалізації та бізнес-процес планування закупівлі сировини для виробництва з урахуванням своєї сировини (зерна) – план виробництва.

Перша модель декомпозиції складається із таких етапів: 1) перевірка наявності товару на складі; 2) вибір постачальника; 3) складання плану закупівлі; 4) складання плану реалізації. Друга модель декомпозиції формується із етапів: 1) розрахунок потреб сировини на виконання замовлення; 2) перевірка наявності сировини на складі; 3) складання плану закупівлі сировини для виробництва; 4) складання плану виробництва. Весь документальний супровід, що проводиться даними процесами, ведеться переважно в автоматичному режимі.

Зважаючи на те, що продукти харчування мають обмежений термін придатності, будується концептуальна модель процесу вирішення даної проблеми. Для цього необхідно здійснити певні дії. Першою дією є визначення CATWOE, тобто усіх головних елементів від яких залежить функціонування дослідженого процесу: C – управління підприємством, покупці, постачальники сировини на підприємство, працівники підприємства, клієнти держава; A – управління підприємством, бухгалтерія, торговий відділ, споживачі; T – оцінка планування виробництва та реалізації продуктів харчування. На вході (X): замовлення, залишки товарів на складі та план потреб в сировині. На виході (У): план виробництва, план реалізації, план закупівлі сировини для виробництва та план закупівлі товару для продажу; W – система планування з точки зору директора підприємства, бухгалтерії та головного технолога підприємства; O – керівництво підприємства; E – звіт про роздрібний товарооборот за попередній період, фінансові та виробничі можливості підприємства, вимоги покупців, держава, ціни на сировину та товари [3].

Маючи базові поняття, можна сформулювати сутність релевантної системи: «Система здійснює планування оптимального виробництва та реалізації продукції на основі відомостей про попередні обсяги замовлення та реалізації, виробничі та фінансові можливості підприємства, з метою максимального задоволення споживчого попиту та отримання прибутку від збуту продукції».

На основі реальних даних про процес планування виробництва та реалізації продукції солодового заводу потрібно побудувати концептуальну модель системи прогнозування та планування, яка буде містити певні вдосконалення для підвищення ефективності діяльності підприємства. Також є потреба здійснити порівняльну характеристику реальної та концептуальної моделей прогнозування та планування процесу реалізації продукції. На підставі результатів оцінювання ефективності та ідентифікування відмінностей між обома моделями, можна запропонувати способи вдосконалення етапів прогнозування та планування для досягнення найбільшої його ефективності.

Вдосконалена модель процесу прогнозування та планування ПрАТ «Славутський солодовий завод» логічно має складатися із таких етапів: 1) узагальнення обсягів реалізації продукції за попередній період; 2) розрахунок потреб у сировині та попиту на товар; 3) складання плану виробництва; 4) перевірка наявності сировини та залишків товару на складі;

5) складання плану закупівлі сировини; 6) складання плану реалізації продукції; 7) затвердження плану реалізації та виробництва продукції.

Таким чином, дослідження удосконаленої моделі прогнозування та планування реалізації продукції і заготівлі сировини (зерна) для ПрАТ «Славутський солодовий завод», дозволяє зробити такі висновки: планування виробничої діяльності на підприємстві доречно проводити на підставі звіту про оптовий товарооборот за минулий період; планування виробництва та реалізації продукції має здійснюватися автоматизовано за допомогою інформаційної системи, що потребує впровадження; інформаційна система дозволить вирішити проблеми, пов'язані з інформаційним забезпеченням, своєчасним отримання необхідної інформації, вирішення проблеми дублювання інформації; у якості інформаційної системи варто обрати 1С:Підприємство та розробити власну конфігурацію по типу «Управління торгівлею для України».

Розроблена інформаційна система дасть змогу обліковувати всі процеси, пов'язані із замовленнями, постачанням сировини, виробництвом та витратами на нього, реалізацією продукції; формувати звітну інформацію; здійснювати прогнозування та планування виробничої діяльності на місяць на основі отриманих замовлень та попередніх обсягів реалізації; здійснювати ефективний моніторинг усіх операцій, які пов'язані з збутовою діяльністю тощо.

Список використаної літератури

1. Чернобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель. Економічний аналіз. 2015. Т. 22. № 2. С. 171-182.

2. Вендров А.М. CASE-технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем. URL: http://www.interface.ru/home.asp?artId=2806.

3. Why Do We Need CATWOE Analysis for Problem Solving? URL: https://blog.ganttpro.com/en/catwoe-analysis-soft-systems-methodology-and-root-definitions/.

Мишура А.І., студентка
Сідєльнікова А.В., магістр
Поливана Л.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
alina.mishura2013@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

В економіці України відбуваються суттєві зміни, обумовлені глобалізацією виробничої діяльності, швидкими темпами розвитку інформаційних технологій. Це в свою чергу, призводить до змін нормативних документів, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку на промислових підприємствах та наближення основних його вимог до загальноєвропейського та міжнародного рівня.

До цілей функціонування підприємств належить отримання максимально можливого прибутку через розвиток та зростання, які передбачають впровадження нових видів продукції, нових технологій виробництва завоювання нових цільових ринків, вдосконалення системи просування продукції, вдосконалення каналів збуту, опрацювання сучасних інформаційних та організаційних структур управління. Зазначені цілі вимагають застосування управлінського обліку на підприємствах.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-XIV, внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система

збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

Саме управлінський облік призначений для надання вірогідної, повної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Але в практичній діяльності переважної більшості підприємств України управлінський облік ще не сформувався як цілісна система збирання, аналізу, інтерпретації та надання корисної інформації з метою прийняття на її основі оперативних, тактичних та стратегічних рішень. Керівники підприємств не мають чіткого розуміння цього виду обліку.

Вагомий внесок у дослідженні питань теорії й практики організації управлінського обліку зробили вітчизняні та закордонні науковці: Атамас П.Й. [2], Євдокимов В.В. [3], ПушкарМ.С. [4] та ін. Різні автори дають різні дефініції управлінського обліку. Так, Атамас П.Й. [2, с.320] назвав його процесом виявлення, збирання та аналізу інформації, для менеджменту компанії при опрацюванні управлінських рішень щодо ефективності використання ресурсів. А Пушкар М.С. [4, с.73] зазначив, що особливістю управлінського обліку є те, що на місце чисто процедурних обліково-економічних завдань висувається нове завдання – забезпечення потреб користувачів.

Таким чином, управлінський облік можна схарактеризувати як об'єднавчу систему підготовки ключової інформації та забезпечення нею різних рівнів управління з метою ефективного планування, контролю і покращання якості прийнятих рішень.

На нашу думку, вищесказана характеристика управлінського обліку цілком пояснює його необхідність на будь-якому підприємстві.

Ефективність системи управлінського обліку пов'язана з важливими для управління факторами, сукупність яких забезпечує її прозорість в цілях аналізу і контролю. Визначимо чинники ефективності та дієвості організованої системи управлінського обліку:

- правильно обрана система мотивації на підприємстві;
- правильне встановлення цілей і прогнозування розвитку підприємства за напрямами діяльності;
- правильність визначення центрів відповідальності;
- правильність обраного механізму планування і фінансування витрат дозволяє впливати на ціну продукції підприємства.

Загалом на підприємствах виділяють такі основні проблеми ведення управлінського обліку:

- недостатня кількість знань та низький рівень кваліфікації працівників підприємства;
- відсутність продуманої організаційної структури підприємства;
- неможливість отримання якісних результатів роботи та здійснення контролю над ними;
- відсутність розуміння необхідної мотивації працівників складати якісні звіти;
- нестача робочих місць, комп’ютерних технологій, програмного забезпечення саме для ведення працівниками управлінського обліку на підприємстві.

Варто зазначити, що ведення управлінського обліку не є обов’язковим, тому безпосередньо керівництво вирішує, як саме впроваджувати, і чи впроваджувати взагалі даний вид обліку. З цієї причини, більшість підприємств вважає, що без управлінського обліку буде значно простіше і повністю відмовляються від нього на підприємстві. А це веде за собою низку негативних наслідків:

- недоцільне планування і прогнозування розвитку підприємства за напрямками діяльності;
- неконтрольовані бізнес-процеси безпосередньо на підприємстві;
- в більшості випадків – неправильно обрана система мотивації як керівництва, так і підлеглих працівників на виробництві.

Отже, без точного визначення результатів фінансової та виробничої (операційної) діяльності окремих центрів відповідальності, структурних підрозділів та конкретних

відповідальних осіб неможливо прийняти адекватні та своєчасні управлінські рішення, оскільки вони можливі лише за умови коректної постановки обліку витрат і доходів як складових управлінського обліку.

Для організації ефективного управлінського обліку необхідне врахування галузевих та індивідуальних особливостей конкретного підприємства. При цьому відсутність практичного досвіду, теоретичної та законодавчої нормативної бази щодо його ведення призводять до незадовільного його функціонування як системи.

Система управлінського обліку є унікальною для кожного підприємства, принципи, організація і методи функціонування якої є комерційною таємницею. Комерційною таємницею є лише інформація, яка узагальнюється на субрахунках і аналітичних рахунках, саме ці дані відносяться до управлінського обліку, оскільки користувачі інформації та наявність комерційної таємниці стосовно неї є одними з основних відмінних ознак між традиційним бухгалтерським обліком і управлінським обліком. Невирішені питання практичного впровадження і функціонування систем управлінського обліку викликають неефективне, нераціональне використання фінансових інтелектуальних, організаційних, інформаційних ресурсів підприємств, неадекватні витрати на уніфікацію бізнес-процесів, на автоматизацію управління.

Отже, якщо звернути увагу на проблеми впровадження управлінського обліку, то підприємство може перевищити свій дохід на багато разів. Бо саме ведення якісного управлінського обліку веде за собою значний успіх підприємства, керівництво якого розуміє сутність впровадження саме даного виду обліку та необхідність забезпечення персоналу якісними робочими місцями.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99р. №996-XIV. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

2. Атамас П.Й. Управлінський облік: навчальний посібник, 2-ге видання. К.: Центр учбової літератури, 2009. 440с.

3. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку: монографія. Житомир: ЖДТУ. 2010. 516 с.

4. Пушкар М.С. Розробка системи обліку: навчальний посібник. Тернопіль: Карт-бланш. 2003. 198 с.

Мойсеєнко О.М.,
аспірантка кафедрифінансового аналізу та аудиту
Київський національний торговельно-економічний університет
olesya.moyseyenko@gmail.com

ЕТИМОЛОГІЯ ТА ЕТІОЛОГІЯ ПОНЯТЬ ДИДЖИТИЗАЦІЯ, ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ДИДЖИТАЛ-ТРАНСФОРМАЦІЯ

В сучасному бізнес- та інтернет-середовищівикористання понять диджиталізації та диджитал-трансформації з кожним роком набуває все більшої актуальності. І якщо за даними словника сучасної української мови та сленгу «Мислово«,у зв’язку з суттєвим поширенням в українській публічній дискусії в 2019р.,термін «діджиталізація» визнано словом року[1], то в 2020р., у зв’язку з впливом пандемії коронавірусної хвороби,диджиталізація та диджитал-трансформація стали ще більше вживаними і як термін, і як світовий тренд.

Терміни «диджитизація», «диджиталізація» та «диджитал-трансформація» містять спільний корінь від англійського слова «digit», що в перекладі означає «цифра» та походить

від латинського слова «digitus» (палець, рахування – так як підрахунок до 10 тривалий час здійснювався на пальцях) [2]. Першооснову появи термінів у науці можна пов'язувати з ім’ям Готфріда Вільгельма фон Лейбніца, який в 1703р. пояснив і передбачив концепцію так званої двійкової системи числення у своїй публікації «Біблія експлікації Арітметика». Запропонованою системою числення використовується лише два значення - 0 і 1. Надалі двійкова система числення була додатково розроблена і доповнена вченими та наразі використовується практично у всіх сучасних комп'ютерах і інших обчислювальних електронних пристроях. Саме стрімкий розвиток інформаційних технологій призвів до широкого використання термінів.

Разом з тим, аналіз використання термінів «диджитизація», «диджиталізація» та «диджитал-трансформація» в різних джерелах свідчить про те, що часто терміни використовуються взаємозамінно, або ж їх тлумачення суттєво різняться. Такий висновок є справедливим як для практиків, так і науковців, як на національному, так і на міжнародному рівні.

Науковець Dan-RichardKnudsen у своїй роботі по дослідженню літератури з диджиталізації в обліку вказує: «Єдиного розуміння поняття диджиталізації не вистачає. Його часто використовують як взаємозамінне з іншими пов'язаними термінами, такими як диджитизація чи диджитал-трансформація»[3]. Щодо розуміння сутності диджитал-трансформації DrMarkBacker у своїй монографії відповідає на питання що таке диджитал-трансформація: «…за багаторічного досвіду роботи …я однозначно знайшов таке: хоча це питання - це те, на що майже кожен має готову відповідь, відповіді, як я розкопав, показали, що вони не лише відрізняються, але насправді навіть частково не збігаються» [4].

Із ресурсів з найбільш точнимформулюванням та розмежуванням термінів хотілось би виділити статтю «Digitization, digitalizationanddigitaltransformation: thedifferences»[5] на освітньо-науковому і консультаційному вебресурсі I-scoop та статтюJasonBloomberg «Digitization, Digitalization, AndDigitalTransformation: ConfuseThemAtYourPeril»[6]. Опис термінів в цих статтях узагальнено в таб.1.

Для більш чіткого розуміння сутності термінів,DobricaSavić виділив відмінності через п’ять аспектів (рис.1).

	Диджитизація	Диджиталізація	Диджитал-трансформація
Фокус	Перетворення даних	Інформаційний процесинг	Використання знань
Ціль	Зміна аналогового на диджитал-формат	Автоматизація бізнес-операцій та процесів	Зміна культури компанії, способу роботи та мислення
Діяльність	Переведення паперових документів, фото, мікрофільмів, LPs, фільмів і VHS касет в диджитал-формат	Створення повністю цифрових робочих процесів	Створення нової диджитал-компанії або трансформація в диджитал-компанію
Інструменти	Комп'ютери та обладнання для перетворення\кодування	IT системи та компютерні додатки	Матриця нових (наразі підривних) цифрових технологій
Виклики/ Складнощі	Обсяг *Матеріал*	Ціни *Фінанси*	Стійкість до змін *Людські ресурси*
Приклад	Сканування паперових реєстраційних форм	Повністю електронний процес реєстрації	Все електронне, від реєстрації до постачання

Рисунок 1 - Диджитизація, диджиталізація та диджитал-трансформація розглянуті за п’ятьмааспектами: фокус, ціль, діяльність, інструменти, виклики\складнощі з прикладами до кожного з них» [8]

Базуючись на дослідженнях зарубіжних та вітчизняних науковців, Багацькою К. та Гейдор А. узагальнено що «три терміни відображають логічну послідовність впровадження цифрових технологій у бізнес-моделі та бізнес-процеси компаній» [9].

Таблиця 1 - Визначення поняття диджиталізації та її похідних*

Визначення поняття			Джерело
«digitization»\ **«диджитизація»**	**«digitalization»\ «диджиталізація»**	«digitaltransformation» **«диджитал-трансформація»**	
1) це просто конвертування та/або представлення чогось нецифрового … у цифровий формат, який потім може бути використаний обчислювальною системою з безлічі можливих причин… …диджитизаціяце перетворення від аналогового до цифрового або цифрове подання фізичного елемента з метою оцифровування та автоматизації процесів або дій. 2) диджитизація - це автоматизація існуючих ручних і паперових процесів, що забезпечується оцифровуванням інформації; від аналогового до цифрового формату.	1) Диджиталізація найчастіше стосується надання можливості, вдосконалення та/або трансформації бізнес-операцій та/або бізнес-функцій та/або бізнес-моделей/процесів та/або діяльності шляхом використання цифрових технологій та більш широкого використання та контексту оцифрованих даних, що перетворюються на інтелект та діючі знання …, маючи на увазі конкретну корисність. 2) диджиталізація розглядається як шлях до диджитал-бізнесу та диджитал-трансформації, а також створення нових - цифрових потоків доходів і пропозицій. 3) третє значення диджиталізації виходить за рамки бізнесу та стосується постійного впровадження цифрових технологій у всіх можливих соціальних та людських видах діяльності.	Диджиталізація призводить до диджитал-бізнесу, а диджитал-трансформація вимагає диджитал-бізнесу та диджитизації. Диджитал-трансформація – це глибока та прискорена трансформація діяльності, процесів, компетенцій та моделей бізнесу з метою повного використання змін та можливостей цифрових технологій та їх впливу на суспільство стратегічним та пріоритетним шляхом.	[5]
Диджитизація по суті стосується взяття аналогової інформації та кодування її в 0 та 1, щоб комп'ютери могли зберігати, обробляти та передавати таку інформацію.	…здається, що визначення Gartner, що пов'язує диджиталізацію з операційною діяльністю, має значення, оскільки такі операції складаються з бізнес-процесів, які диджитал-технології можуть трансформувати.	Диджитал- трансформація …- це не те, що підприємства можуть реалізувати як проекти... за звичай буде включати декілька диджитал-проектів. … це ширший термін, який стосується стратегічної трансформації бізнесу, орієнтованої на клієнтів, яка потребує наскрізних організаційних змін, а також впровадження диджитал-технологій.	[6]
Диджитизація – це процес зміни від аналогової до цифрової форми	Диджиталізація – це процес руху до цифрового бізнесу		[6,7]

**Систематизовано автором*

Не є виключенням послідовністьетапів «1.Диджитизація – 2.Диджиталізація – 3.Диджитал-трансформація» і впливцих процесів на облік (рис.2).

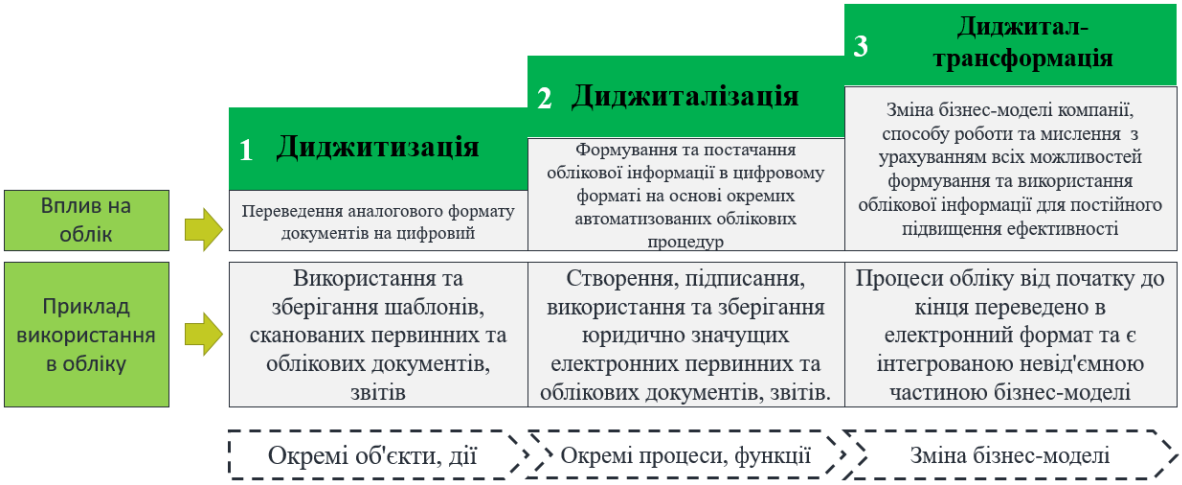

Рисунок 2 - Вплив диджитизації, диджиталізації та диджитал-трансформації на облік*.
**Складено автором.*

На етапі диджитизації відмічається вплив на окремі об’єкти та дії, на етапі диджиталізації такий вплив розширюється на окремі процеси, функції, а на етапі диджитал-трансформації процес стосується змін загальної бізнес-моделі.

У зв’язку відмінностями не тільки у тлумаченнях термінів, а й у написанні термінів українською мовою, окрему увагу доцільно приділити правопису. Хоча на багатьох ресурсах, в тому числі в наукових статтях, використовується написання слів «діджитал-» через «І», протезгідно «Українського правопису», схваленого Кабінетом Міністрів України постановою № 437 від 22.05.19р., у словах іншомовного походження у загальних назвах після приголосних **д**, т, з (дз), с, ц, ж (дж), ч, ш, р перед наступним приголосним (крім й) пишемо «**И**». Це також підтверджується даними з Вікіпедії, де слово «диджиталізація» використано як приклад у статті «Правило дев'ятки». Отже, слова»диджитизація», «диджиталізація», «диджитал-трансформація» та всі однорідні слова мають писатись через «И», а не «І» і словом 2019 року мало б стати слово «**ди**джиталізація», замість «діджиталізація».

Підводячи підсумок можна відзначити, що як в практиці, так і в науці доцільно розрізняти три різні терміни – диджитизація, диджиталізація та диджитал-трансформація, які представляють різні етапи трансформації бізнесу. При цьому етап диджитал-транфсормації є найвищим рівнем і охоплює глибинні та стратегічні зміни, що базуються на всебічному використанні змін та можливостей цифрових технологій. Фактично диджитал-трансформаціюможна назвати проектом «Парасолька», так як він об’єднує у собі одночасно низку диджитал-проектів, що в кінцевому результаті призводить до глибокої трансформації діяльності, процесів, компетенцій та моделей бізнесу.

Список використаних джерел

1. Прес-реліз «Слово року-2019». 23.12.19р. «Мислово» – Режим доступу до ресурсу:http://myslovo.com/?page_id=4634.

2. OnlineEtymologyDictionary– Режим доступу до ресурсу:https://www.etymonline.com/word/digital.

3. Knudsen D.-R. Elusiveboundaries, powerrelations, andknowledgeproduction: A systematicreviewoftheliteratureondigitalizationinaccounting. InternationalJournalofAccountingInformationSystems. №36 (2020) 100441 – Режимдоступудоресурсу:https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S1467089518301350?token=9D

E359AD9F5003DD04F23BACDF81A9D79F5200E78F04DE71C1C8E74D22779118EA16D9445 5AF7BA2D91B8EC0F75E0641.

4. Baker M. Digitaltransformation. BuckinghamMonographs. 2014.

5. Digitization, digitalizationanddigitaltransformation: thedifferences. I-scoop– Режимдоступудоресурсу:https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digital-transformation-disruption.

6. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, AndDigitalTransformation: ConfuseThemAtYourPeril. Forbes– Режим доступу до ресурсу:https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformation-confuse-them-at-your-peril/#7a37e6b92f2c.

7. Словник «IT Glossary»– Режим доступу до ресурсу:https://www.gartner.com/it-glossary/digitization.

8. DobricaSavić. FromDigitization, throughDigitalization, toDigitalTransformation. JAN/FEB 2019. ONLINE SEARCHER. – Режимдоступудоресурсу:https://www.researchgate.net/publication/332111919_From_Digitization_through_Digitalization_to_Digital_Transformation

9. Багацька К., Гейдор А. Бізнес-процеси в умовах диджиталізації економіки. Вісник КНТЕУ. 2019. № 5. С. 23-32 – Режим доступу до ресурсу:http://visnik.knteu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2532&catid=264&lang=uk.

Морозова Н.Н.,к.э.н., доцент,
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
morozova7373@mail.ru
Бондаренко В.М., к.ю.н
доцент кафедры правовых дисциплин
Минский инновационный университет
vitabone@mail.ru

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ БЕЛОРУСОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Цифровизация охватила все сферы хозяйственной и социальной жизни.В русле происходящих изменений требуется активная адаптация со стороны государственных и частных субъектов. Чистое влияние цифровизации на занятость трудно оценить, но потеря рабочих мест в определенных секторах неизбежна.В этой связи классические отношения «работодатель-работник» также находятся под влиянием трансформации экономики. В то же время преобразование рабочих мест требует формализации, новой системы требований к знаниям, что может привести к растущему дефициту навыков и их несоответствию на рынке труда. Воздействие этих преобразований зависит от вида экономической деятельности, региона, сектора и способностей заинтересованных сторон управлять этими изменениями.

Анализ предпринимательской активности построен на использовании показателей, разработанныхGlobalEntrepreneurshipMonitor (GEM – ведущее мировое исследование в области предпринимательства). Проект показывает, что белорусы низко оценивают собственные предпринимательские способности. Индикатор TEA (TotalEarlyStageEntrepreneurialActivity) – процент трудоспособного населения на ранней стадии предпринимательской деятельности.

Некоторые показатели предпринимательской активности по регионам и странам представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Метрики предпринимательского участия за 2019 год, процент [1, с. 23]

Показатели	Страны, регионы и группы стран				
	Беларусь	ЕС-28	Россия	Страны с высоким уровнем дохода	Страны со средним уровнем дохода
Нарождающиеся предприниматели	3,00	7,54	7,81	10,64	12,51
Предприниматели, владеющие, либо управляющие недавно созданным бизнесом	2,77	3,71	4,79	4,74	6,56
Ранняя предпринимательская активность (TEA)	5,78	9,50	9,33	12,29	14,92
Устоявшиеся предприниматели	2,72	8,19	5,09	7,52	8,39
Выход из бизнеса	1,72	0,77	3,36	4,60	5,88

В уровне своих умений и готовых начать новый бизнес, согласно опросу,47,1% заявилипотенциальные предприниматели и 6,6 % непредприниматели[1, с. 22].

Республика Беларусь относится к числу «стартап-стран» по соотношению количества устоявшихся и ранних предпринимателей, однако по уровню предпринимательской активности страна существенно отстает, что дает основания сделать вывод о низкой выживаемости бизнеса. По различным оценкам в Беларуси в настоящее время около 900 стартапов на ранней стадии своего развития [2]. Их большинство сосредоточено в сфере программного обеспечения для бизнеса, AI (ArtificialIntelligence – искусственный интеллект), финтех и развлечения. В целом это положительная тенденция.

На рисунке 1 показан уровень национального восприятия предпринимательства в Республике Беларусь.

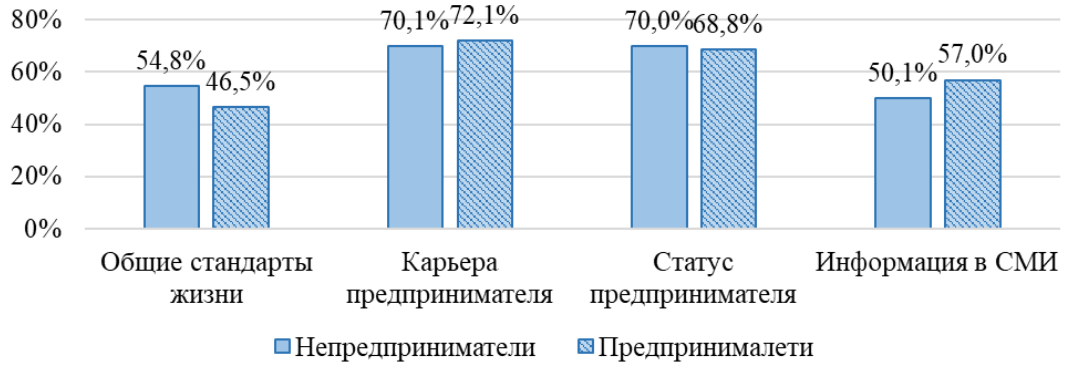

Рисунок 1 – Национальное восприятие предпринимательства, 2019 г. [1, с. 14]

Сравнительный анализ позволяет выделить некоторые схожие характеристики (уровень страха провала бизнеса, наличие ролевых моделей, статус предпринимателя, обусловленный престижностью предпринимательства), которые почти одинаково оценивается в обществе на исследуемых территориях.Однако, имеются существенные различия в других областях (уровень предпринимательских способностей, внимание со стороны СМИ, возможности ведения бизнеса оцениваются ниже в Беларуси, а оценка перспективы предпринимательской карьеры, наоборот, значительно выше средних показателей в Европе). Среди крупнейших работодателей Республики Беларусь основную часть составляют госпредприятия «Белпочта», «Беларуськалий» и др. Однако в последнее

время список пополняется за счет крупных частных торговых сетей как «Евроторг», «Санта» и пр. Рейтинг топ-5 представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Крупнейшие работодатели Беларуси, 2019 г., чел. [3]

Компания-работодатель	Среднесписочная численность сотрудников
«Евроторг»	Свыше 36 000
«Санта»	Свыше 22 000
«Белпочта»	Свыше 20 000
«Беларуськалий»	Свыше 16 500
«Беларусбанк»	Свыше 16 000

Лидером по количеству рабочих мест с 2014 г. является частная ритейлинговая сеть «Евроторг». В настоящее время штат компании и её сопутствующих подразделений предлагают рабочие места более чем 36 тыс. человек. Холдинг «Санта» занимает второе место в рейтинге. Штат насчитывает более 22 тыс. сотрудников с учетом работников, находящихся за рубежом.Республиканское унитарное предприятие «Белпочта» занимает третью позицию. Сейчас число сотрудников составляет около 20 тыс. чел., но наблюдается постоянное сокращение персонала (например, ещё два года назад штат предприятия включал 24 тыс. чел.). Госпредприятия в рейтинге также представляют ОАО «Беларуськалий», ОАО «АСБ Беларусбанк», РУП «Белтелеком», ОАО «МТЗ» и ОАО «МАЗ». Их трудовые коллективы варьируются в диапазоне от 14,5 тыс. до 16 тыс. человек. Заметно уменьшилось число сотрудников в «Белтелеком» (14 800 человек)[4].В число крупнейших работодателей также входят БелАЗ, БМЗ, «Витебскэнерго», «Нафтан», ГК «Серволюкс» и EPAM Systems.Большое влияние на рынок труда оказывает создание новых рабочих мест. Белорусское правительство не занималось целенаправленным внедрением достижений научно-технического прогресса за последние 30 лет. Ежегодные потери составляли около 50 тысяч рабочих мест. Сегодня же в Республике Беларусь предпринимаются активные усилия по этому направлению. Так, программа «Миллион новых рабочих мест для Беларуси» ссылается на четыре потенциальных источника возникновения вакансий: 1) индивидуальные предприниматели (в течение ближайших двух прогнозируется создание более 300 тысяч рабочих мест в сфере торговли и общественного питания, бытового обслуживания, транспорта, гостиничного бизнеса, образования и др.); 2) малый бизнес (прогноз – около 400 тысяч мест в сфере услуг, сельского хозяйства, промышленности, производстве программного обеспечения и т. д.); 3) иностранные инвесторы и ТНК (упор будет сделан на сферу оказания услуг, промышленность и транспорт, кол-во рабочих мест достигнет 200 тысяч); 4) модернизированные государственные предприятия (прогноз – 100 тысяч рабочих мест) [5].В настоящее время основными генераторами новых рабочих мест в стране является производство, торговля и IT-сектор.

Следует отметить, что в сфере занятости существует проблема дискриминации по половому признаку, когда к отдельным работникам, обладающими одинаковыми характеристиками по признаку производительности, относятся по разному из-за того, что они представляют разные социально-демографические группы [6, с. 445]. Генезис гендерных стереотипов свидетельствует, что женщина всегда имела меньше прав и возможностей для своей реализации, чем мужчина. По данным Международной финансовой корпорации (IFC) при равном участии женщин в бизнесе рост производительности составит 13-25%. Помимо этого женское предпринимательство расширяет горизонт возможностей занятости и сокращает разрыв в оплате труда с мужчинами [7].

Итак, цифровизацияэкономики оказывает существенное влияние на рынок труда,предпринимательскую активность, модифицирует структуру навыков современных работников, условия труда и динамику занятости, увеличивает рост количества вакансий, связанных с информационно-коммуникационными технологиями.

Список использованной литературы

1. Акулова М. Глобальный мониторинг предпринимательства: GEM Беларусь 2019/2020 [Электронный ресурс] / М. Акулова [и др.] // Центр экономических исследований «БЕРОК». – 2020. – 57 с.

2. Особенности белорусскихстартапов [Электронный ресурс] // Информационный финансовый интернет-портал Myfin.by. – Режим доступак ресурсу: https://myfin.by/stati/view/11024-osobennosti-belorusskih-startapov-85-iz-nih-privlekali-investicii-do-100-tysyach.

3. Топ-5 трудовых коллективов со штатом свыше 10 тысяч человек [Электронный ресурс] // Белорусский информационно-сервисный интернет-портал, ООО «ТУТ БАЙ МЕДИА» – Режим доступак ресурсу: https://news.tut.by/economics/697072.html.

4. Обзор статистики рынка труда в Беларуси [Электронный ресурс] // Информационный портал By.trud.com. – Режим доступа к ресурсу: https://by.trud.com/salary/304581.html.

5. Программа «Миллион новых рабочих мест для Беларуси» [Электронный ресурс] // Экспертный совет при объединении гражданский партии. – Минск: Аналитический центр «Стратегия», 2015 – Режим доступак ресурсу: https://pandia.ru/text/80/392/276.php.

6. Морозова Н.Н. Проблемы обеспечения занятости женщин на рынке труда / Н.Н. Морозова // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях / материалы II международной научно-практической конференции; в 2-х ч. Ч.2 / под ред.: Ю.С. Руденко; Л.Г. Руденко [Электронное издание]. Ч.1– М. : изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2016. – 10,51 Мб. – С.443-453.

7. Женщины-предприниматели в Республике Беларусь [Электронный ресурс] //Национальный статистический комитет – Режим доступа к ресурсу:https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-pdf/oficial_statistika/Women_biznes_ Belarus.pdf.

Носаченко О.А.,
аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет
alex.nosachenko@ukr.net

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОПТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Резерви підвищення конкурентоспроможності оптових підприємств простежуються на всіх етапах комерційного циклу функціонування. В сучасних умовах господарювання вагомим механізмом ефективного використання резервів як в сфері організації комерційних процесів, так і управління діяльністю оптових підприємств, в цілому, виступає внутрішньо-господарське планування. Одним з провідних блоків системи управління має стати оптимізаційний, що дозволяє вирішувати задачі формування та розподілу резервів.

Для визначення оптимальності застосовують відповідний критерій, що дозволяє виявити найкращі, відповідно до системи певних критеріїв, параметри функціонування системи об’єктів у цілому чи окремого оптового підприємства. В якості таких параметрів для визначення цього критерію можуть бути обрані: максимум прибутку, мінімум трудових затрат, мінімальний час досягнення мети тощо. На основі критерію оптимальності проводиться порівняльна оцінка можливих рішень (альтернатив) та відбувається вибір найкращого з усіх варіантів і врахуванням наявних обмежень за часом, ресурсами, вимогами ринку та ін., що дозволяє визначити наявні чи перспективні резерви. Ґрунтуючись на результатах практичних спостережень, слід зазначити, що кожен з обраних параметрів може

бути визначеним і для підвищення ефективності господарювання, що досягається при забезпеченні максимальної віддачі від потенційних можливостей (резервів) при процесі реалізації рішення та вибір такого варіанту, що забезпечить максимальний результат за мінімальних витратах. До критерію вибору відносяться кількісні та якісні показники, за допомогою яких визначаються очікувані результати, що вимірюються категоріями «корисність», «збиток», «прибуток», «витрати»; на основі обраних параметрів відбувається вибір оптимального варіанту. Для оптових підприємств торгівлі оптимальність і ефективність процесу діяльності визначається показником рентабельності продаж, який визначається вираженим у відсотках співвідношенням прибутку та чистої виручки від реалізації товарів і відображає розмір прибутку (у грошовому еквіваленті), що отримує підприємство від реалізації товарів на одну гривню [1, с. 14].

Методи математичного програмування дають можливість розраховувати кращий варіант рішення за критеріями оптимальності (мінімум часу, максимум якості тощо) програми дій рішення. На основі вихідної інформації будується цільова функція (головна мета прийняття рішення) та її обмеження (як економічного, так і неекономічного характеру), на основі чого формується оптимальний план за допомогою методів нелінійного і динамічного програмування, графічного, симплексного методів та ін. Методи ефективні тільки за наявності чітко поставленої мети. Найбільш широко методи математичного програмування застосовуються в сферах планування номенклатури і асортименту виробів; визначенні маршрутів реалізації товарів; мінімізації відходів виробництва; регулюванні запасів; календарному плануванні тощо.

Методи багатовимірного статистичного аналізу, зокрема метод головних компонент, дозволяє залучити велику кількість параметрів, в тому числі і виявлених латентних. Математична модель методу ґрунтується на припущенні, що значення множини вихідних взаємопов’язаних ознак утворює певний спільний результат. Метод дозволяє з різного числа вихідних ознак побудувати узагальнені ознаки – головні компоненти, тобто агреговані латентні (приховані) фактори, які пояснюють кореляції ознак в межах певної групи та не можуть бути безпосередньо виміряні, а виводяться через інші змінні [2, с. 149]. Таким чином, метод базується на припущенні, що значення множити взаємопов’язаних ознак спонукають до появу загального результату.

Вибір низки показників діяльності оптового підприємства (продуктивності праці; темпів обороту; капіталовіддачі активної частини основних засобів) обумовлений виявленням резервів і може бути визначений як перша компонента – «виявлення ефективності залучення резервів». Показники наявності необхідних ресурсів поєднані до другої компоненти – забезпеченості підприємства ресурсами. Третя група параметрів поєднує показники рівня організаційно-управлінських витрат, рівня витрат на оплату праці, що обумовлює формування результативного показника оцінювання – рентабельності основної діяльності підприємства. Цю компоненту визначають як витратність діяльності підприємства. Склад головних компонент, які впливають на ефективність процесу реалізації товарів на оптових підприємствах [5, с. 144].

Під час оцінювання конкурентоспроможності оптових підприємств найбільш точний результат можна отримати, якщо вдатися до використання математичних методів, що діють на основі формалізації завдання. В такому випадку складність побудови моделі об’єкта за обраним критерієм полягає у імовірності врахування можливих наслідків оптимальних рішень комерційного характеру.

Для прийняття оптимальних рішень в умовах невизначеності і спричиненого нею ризику з урахуванням неочікуваних ситуацій при реалізації товарів використовують елементи теорії корисності. Проблема оптимального вибору є однією з основних економічних задач, її постійно розв’язують усі суб’єкти економічних відносин: виробники намагаються найвигідніше вкласти капітал у виробництво продукції, яка приносить дохід, і у подальшому її реалізувати; посередники намагаються придбати товари з високою споживчою цінністю за прийнятною ціною; інвестори намагаються зробити вкладення, які б

підвищили вартість капіталу фірми, тощо. Кожна з цих задач розв'язується в умовах ризику та невизначеності. Для задач прийняття рішень за умов невизначеності та ризику принцип оптимальності нерідко будується у вигляді функції корисності. Оскільки при наявності ризику результати рішень залежать від випадкових величин, то для порівняння їх ефективності необхідно вміти порівнювати функції розподілу ефективності. У цьому випадку важливе значення для прийняття рішень мають результати про властивості функцій корисності.

При побудові оптимального плану також розглядається завдання стохастичного програмування. Ця обставина, окрім ускладнення процесу розв'язування, принципово впливає на оцінку ефективності рішень та формуванні ціноутворення. Для визначення оптимального планування застосовують методи математичного програмування, в основі яких лежать відповідні математичні прийоми знаходження оптимальних значень основних показників (теорія масового обслуговування, теорія ігор та ін.).

Таким чином, існує низка методів для оцінювання резервів підвищення конкурентоспроможності оптових підприємств, але їх вибір залежить від певних особливостей: наявності виробничої складової; посередницького напрямку функціонування; видів товарів, які реалізуються тощо. А також вагоме місце займає змістовна сутність виявлення резервів, які можуть бути ресурсами, запасами або прихованими можливостями.

Список використаної літератури

1. Гаркуша Н.М., Сідорова Т.А., Цуканова О.В. та ін. Економічний аналіз підприємств торгівлі та харчування: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 362 с.

2. Янковой А.Г. Многомерный статистический анализ в системе STATISTICA. Вып. 2. Одесса: Оптимум, 2001. 325 с.

3. Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І. та ін. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2013. 670 с.

4. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 170 с.

5. Носач Н.М. Компонентне моделювання як інструмент визначення резервів підвищення ефективності реалізації товарів у підприємствах торгівлі. Держава та регіони. №5(104). С. 141-147.

Пелех О.Б., к.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту
Рівненського державного гуманітарного університету
peleho@ukr.net
Мельничук Н.Я., магістр
Рівненського державного гуманітарного університету

ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Заробітна плата - це винагорода, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата усім працівникам виплачується регулярно в робочі дні у строки, встановлені колективним договором або нормативним актом роботодавця, погодженим з виборним органом первинної профспілкової організації чи іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом (а в разі відсутності таких органів - представниками, обраними і уповноваженими трудовим колективом), але не рідше двох разів на місяць через проміжок часу, що не перевищує шістнадцяти календарних днів, та не пізніше семи днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата. У разі, коли день виплати заробітної плати збігається з вихідним, святковим або неробочим днем,

заробітна плата виплачується напередодні. Розмір заробітної плати за першу половину місяця визначається колективним договором або нормативним актом роботодавця, але не менше оплати за фактично відпрацьований час з розрахунку тарифної ставки (посадового окладу) працівника.

Виплата заробітної плати здійснюється за місцем роботи. За особистою письмовою згодою працівника виплата заробітної плати може здійснюватися через установи банків, поштовими переказами на вказаний ними рахунок (адресу) з обов'язковою оплатою цих послуг за рахунок роботодавця. Своєчасність та обсяги виплати заробітної плати працівникам не можуть бути поставлені в залежність від здійснення інших платежів та їх черговості. Відрахування із заробітної плати можуть проводитися тільки у випадках, передбачених законодавством. При кожній виплаті заробітної плати загальний розмір усіх відрахувань не може перевищувати двадцяти відсотків, а у випадках, передбачених законодавством, - п'ятдесяти відсотків заробітної плати, що належить до виплати працівникам. Ці обмеження, не поширюються на відрахування із заробітної плати при відбуванні покарання у вигляді виправних робіт і при стягненні аліментів на неповнолітніх дітей. У цих випадках розмір відрахувань із заробітної плати не може перевищувати 70 відсотків.

Праця педагогічних працівників навчальних закладів і установ оплачується за ставками заробітної плати (посадовими окладами) з урахуванням підвищень, фактичного обсягу педагогічної роботи, доплат і надбавок. Конкретний розмір місячної заробітної плати педагогічних працівників визначається щороку станом на 1 вересня в тарифікаційному списку навчального закладу. За винятком тих закладів, у яких тарифікація відбувається 1 вересня та 1 січня. Обсяг навчальної та іншої педагогічної роботи, яку може виконувати педагогічний працівник за основним місцем роботи, граничними розмірами не обмежується. Місячна заробітна плата педагогічних працівників (крім тих, які працюють у професійно-технічних і вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації) визначається шляхом множення місячної ставки заробітної плати на їх фактичне навантаження та ділення цього добутку на встановлену норму годин на ставку. Порядок визначення місячної заробітної плати поширюється як на вчителів, для яких робота в школі є основним місцем роботи, так і на тих, хто працює в навчальних закладах за сумісництвом. Праця вчителя, з яким укладено трудовий договір на роботу за сумісництвом, оплачується за умовами, передбаченими для цієї посади, незалежно від того, яку посаду він обіймає за основним місцем роботи. Аналогічно визначається норма робочого часу на роботі за сумісництвом. На підставі чинного законодавства погодинна оплата встановлюється вчителям лише як оплата за години заміщення тимчасово відсутніх через хворобу та інші причини вчителів і триває до двох місяців. Якщо ж заміщення триватиме понад зазначений строк, то адміністрація навчального закладу зобов’язана внести зміни в тарифікацію цього працівника, а оплачувати роботу з першого дня заміщення за всі години фактичного навантаження. [1]

У Інструкції «Про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти» [2] ставки заробітної плати (посадові оклади) вчителів, викладачів, вихователів та інших педагогічних працівників виплачуються: за 3 години викладацької роботи в середньому в день (720 годин на рік): викладачам та старшим викладачам вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації та професійно-технічних навчальних постійно діючих курсів, курсів по підготовці до вступу в вищі навчальні заклади I-II рівнів акредитації. Згідно з пунктом 80 інструкції - години викладацької роботи, виконані понад встановлене річне навантаження, оплачуються додатково за годинними ставками після виконання викладачем річного навчального навантаження. Ця оплата провадиться щомісячно або в кінці навчального року. Додатково нараховується оплата в розмірі 10-13% посадового окладу за завідуваннями навчальними кабінетами. Конкретний розмір доплат встановлюється керівником навчального закладу за погодженням з профспілковим комітетом.

Короткі перерви, передбачені між уроками, заняттями, лекціями, є робочим часом педагогічного працівника. Тривалість уроків і перерв встановлюється відповідно до

Положення про навчальний заклад. В навчальних планах шкіл усіх типів і найменувань, педучилищ, професійно-технічних навчальних закладів час на навчальні дисципліни визначається в академічних годинах (45 хвилин), крім перших класів шкіл, де навчаються діти шестирічного віку (35 хвилин). Скорочення тривалості уроку не є підставою для зменшення норми часу, що передбачається на вивчення предмета, і не є підставою для зменшення норми часу для оплати в розрізі чверті, півріччя, року. Збільшення кількості уроків в зв'язку із зменшенням її тривалості не означає збільшення навчального навантаження, встановленого при тарифікації.

За години педагогічної роботи, виконаної понад встановлену норму, провадиться додаткова оплата відповідно до отримуваної ставки заробітної плати в одинарному розмірі.

У тих випадках, коли робота понад встановлену норму виконується вихователями, помічниками вихователів, санітарками-нянями дошкільних закладів з причини невиходу на роботу змінника, або у випадках, коли батьки несвоєчасно забирають дітей з дошкільного закладу і робота виконується за межами робочого часу, встановленого графіками роботи, оплата праці провадиться відповідно до статті 106 Кодексу законів про працю України, як за надурочну. Цей порядок застосовується у випадках, коли робота понад встановлену норму робочого часу виконувалась без перерви після закінчення основного робочого часу.

Адміністрація зобов'язана вжити заходів для заміни відсутнього працівника. Надурочна робота допускається, як виняток, з дозволу профспілкового органу. Надурочна робота не повинна перевищувати для кожного працівника 120 годин на рік. При погодинній оплаті праці надурочна робота оплачується за перші дві години у полуторному розмірі, а наступні години - у подвійному розмірі. Оплата надурочних робіт здійснюється в межах фонду заробітної плати закладу, установи. Якщо для працівника установи чи закладу освіти законодавством не передбачено скороченої тривалості робочого дня, то він становить 7 годин при шестиденному робочому тижні (41 годину на тиждень).

Учителям і викладачам, старшим викладачам, які мають стаж педагогічної роботи 25 і більше років, при неповному навчальному навантаженні виплачується гарантована частина ставки у розмірі 0,48 мінімальної заробітної плати, а за години проведених занять провадиться оплата, виходячи із ставки, зменшеної на 0,48 мінімальної заробітної плати. У тих випадках, коли вчителі і викладачі, які мають стаж педагогічної роботи 25 і більше років, працюють у двох чи декількох навчальних закладах і за усіма місцями роботи (разом) мають неповне навчальне навантаження, гарантована частина ставки виплачується тільки за основним місцем роботи. Оплата за години проведених занять за усіма місцями роботи здійснюється у таких випадках, виходячи із ставки, зменшеної на 0,48 мінімальної заробітної плати.

Вчителям, які працюють у різних класах, гарантована частина ставки виплачується, якщо їх заробітна плата за загальне навчальне навантаження в цих класах менше за місячну ставку. При визначенні навчального навантаження виховательська робота в групах продовженого дня не враховується. Зазначений порядок виплати гарантованої частини ставки не застосовується для працівників, які отримують пенсію за віком, по інвалідності чи за іншими підставами, а також для працівників з числа адміністративно-господарського та навчально-допоміжного персоналу, які ведуть у цих же закладах викладацьку роботу.

14 вересня 2020 року на засіданні Кабінету Міністрів України схвалено проєкт Закону України «Про Державний бюджет України на 2021 рік», яким передбачено фінансування галузі освіти в сумі 173,8 млрд гривень, що на 34 млрд грн більше, ніж у 2020 році. У проєкті Державного бюджету України на 2021 рік передбачено, що посадовий оклад працівника першого тарифного розряду змінюватиметься двічі: з 01 січня він становитиме 2 670 грн, з 01 липня – 2 893 грн. Отже, з січня 2021 року розміри посадових окладів (ставок заробітної плати) працівників бюджетної сфери, зокрема й галузі освіти і науки, збільшаться на 20%, а з липня – ще на 8,3%. [3]

Окрім того, відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 26.08.2020 № 750 «Про підвищення оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери» [4],

посадові оклади усіх працівників бюджетної сфери, у т. ч. педагогічних, науково-педагогічних і наукових працівників, з 1 вересня 2020 року вже зросли на 5,8% у зв'язку зі збільшенням посадового окладу працівника І тарифного розряду ЄТС до 2 225 гривень.

Список використаної літератури

1. Трудові відносини в освітній галузі: спецвипуск. *Кадровик України* 2017. URL: https://profpressa.com/media/pdf/kadrovyk-s/2017/3/3a5756a352f44435843329e463c28691.pdf (дата звернення: 02.11.2020)

2. Про затвердження Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти: Наказ МОН України №102 від 15.04.93 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0056-93#Text (дата звернення: 02.11.2020)

3. Про державний бюджет України на 2021 рік: Проект Закону КМУ України від 14.09.20 р. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69938 (дата звернення: 02.11.2020)

4. Про підвищення оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери: Постанова КМУ України № 750 від 26.08.20 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-2020-%D0%BF#Text (дата звернення: 02.11.2020)

Петракович А. В., к.э.н., доцент
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
anna-1979@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРАТКОСРОЧНЫМИ АКТИВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление краткосрочными активами составляет важнейший элемент финансового менеджмента. Основными задами управления краткосрочными активами на предприятии является:

- определение научно-обоснованной потребности в краткосрочных активах;
- определение оптимального соотношения источников формирования краткосрочных активов;
- организация текущего и перспективного управления операционной и финансовой деятельностью, которая обеспечивает конкурентоспособность и финансовую устойчивость предприятия;
- организация и оценка эффективности управления материальными и финансовыми потоками на предприятии;
- управление системой взаиморасчетов в условиях рыночных отношений, которые обеспечивают возможность использования низко расходных способов пополнения краткосрочных активов.

Управление формированием и использованием краткосрочных активов заключается в формировании необходимого объема и состава этих средств и обеспечении необходимых условий оптимизации процесса его обращения. В связи с этим существует выбор методов и приемов управления финансовыми ресурсами.

Определяя оптимальную структуру краткосрочных активов, необходимо учитывать ряд факторов:

- первый фактор (финансовый риск, то есть повышение риска снижает оптимальную часть заемных средств);
- второй фактор (налоговое давление, которое определяется налоговой политикой предприятия);

- третий фактор – недостаточная финансовая гибкость, то есть способность привлекать средства за приемлемыми ценами, при неопределенных или кризисных состояниях[1].

На основании анализа состава и структуры краткосрочных активов сельскохозяйственных организаций Горецкого района Могилевской области определено, что наибольший удельный вес в структуре краткосрочных активов в сфере обращения занимает дебиторская задолженность. Данная динамика является негативной, поскольку из оборота извлекаются активы. Таким образом, необходимо разработать направления по управлению дебиторской задолженностью предприятий.

Так же анализ показал, что запасы занимают наибольший удельный вес в структуре краткосрочных активов в сфере производства (2019 г. – 76,2%), несмотря на снижение их доли.

В качестве основных направлений повышения эффективности использования краткосрочных активов сельскохозяйственных организациях со схожей структурой краткосрочных активов предлагаются направления оптимизации дебиторской задолженности и управление запасами (рисунок 1).

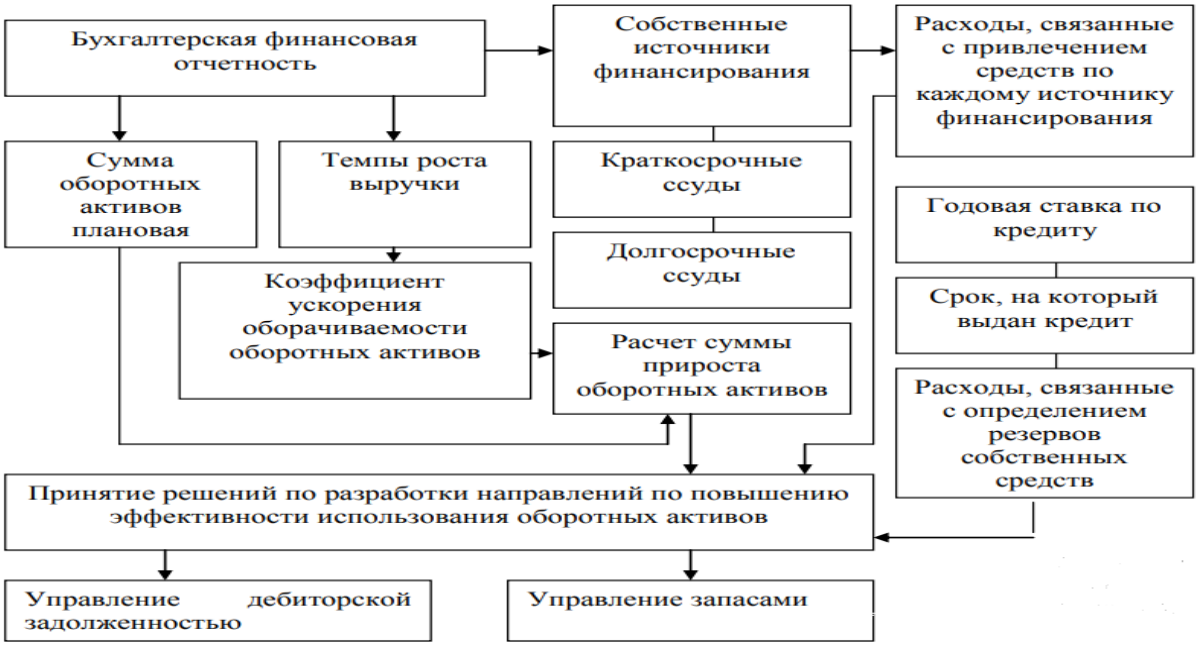

Рисунок – Концепция управления краткосрочными активами с целью повышения эффективности их использования в сельскохозяйственных организациях

Рассмотрим подробнее сущность предлагаемых мер. В качестве первого направления выбрана оптимизация дебиторской задолженности.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и условий оплаты;
- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Прежде чем принять решение о послаблении расчетных условий, следует сравнить расходы на содержание на балансе дополнительной дебиторской задолженности клиентов с выгодой от прироста объема продажи. Если результатом такого сравнения является чистая прибыль, организация может ослабить свои расчетные условия клиентам.

При предоставлении коммерческого кредита стоит оценить конкурентоспособность предприятия и текущие экономические условия. В период спада кредитную политику стоит

ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Предприятие может не выставлять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличностью, даже после истечения срока действия скидки. Но можно усилить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такой период предприятие, как продавец, имеет возможность диктовать условия [2].

Анализ и контроль по уровню дебиторской задолженности возможно осуществлять с помощью абсолютных и относительных показателей в динамике.

На предприятии необходимо внедрять мероприятия по сокращению или взысканию просроченной, или сомнительной дебиторской задолженности. При этом могут использоваться разнообразные методы управления дебиторской задолженностью, которые классифицируются на такие группы:

- юридические (претензионная работа, подача иска в суд);
- экономические (финансовые санкции – штраф, пеня, неустойка; передача в залог имущества и имущественных прав, приостановки снабжений);
- психологические - напоминание по телефону, факсу, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков, что угрожает должнику потерей имиджа);
- организационно-физические (арест имущества должника, выработанный органами государственной исполнительной службы или органами следствия).

Второе мероприятие связано с управлением запасами предприятия.

Установлено, что важной проблемой, которую необходимо решить с целью совершенствования экономической работы по управлению краткосрочными активами, является нормирование запасов. Целесообразно нормировать все оборотные производственные фонды, а также средства, вложенные в готовую продукцию. По величине этих средств устанавливается норматив – утверждаемая в плане величина краткосрочных активов, минимально и постоянно необходимого для нормальной деятельности данного предприятия.

При определении оптимального, экономически обоснованного норматива краткосрочных активов необходим точный анализ реальных условий деятельности на данном предприятии с учетом его развития и выявления действительных потребностей в краткосрочных активах.

При обосновании потребности в запасах необходимо исходить из тенденции, которая уже сформирована в сельскохозяйственных организациях. Именно ретроспектива позволит учитывать все сезонные колебания и другие тенденции деятельности предприятия.

Эффективная реализация данных мероприятий обеспечивается за счет следующих действий:

- сбор бухгалтерией, отделом главного технолога, маркетинговым отделом данных, которые составляют информационную базу анализа;
- проведение анализа соответствующими специалистами;
- предоставление результатов анализа заинтересованным пользователям;
- принятие на основе анализа обоснованных управленческих решений, докладов вышестоящему руководству и доведение до исполнителей в отделах главного технолога и отделе снабжения в виде директив и / или коррекция планов.

Список использованной литературы

1. Володин, А. А. Управление оборотными активами : учебник / А. А. Володин – Минск : Издательство Гревцова, 2018. – 254 с.

2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений:учебник/ О.В. Ефимова. – М.: Омега – Л, 2013. – 351 с.

Петровская Е.Э., магистрант, экономист
Виногоров Г.Г., к.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет
petrowskayakatya@gmail.com

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ПРЯМЫХ ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ

Развитие рыночной экономики в Республике Беларусь привело к повышению самостоятельности и экономической ответственности организаций, совершенствованию используемых и широкому распространению новых методов управления.

Рыночные отношения требуют от руководителей организаций умения в реальном масштабе времени обеспечить оптимальное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов, адекватно оценить состояние и результаты производственно-финансовой деятельности организации в целом, ее подразделений, функциональных блоков. Определяющая роль в достижении оперативного и эффективного управления организацией принадлежит учету затрат на производство.

Учет и исчисление затрат являются ключевыми и особенно сложными элементами формирования и развития производственно-хозяйственного механизма организации всистеме управленческого учета.

Именно от их тщательного изучения и успешного практического применения зависит рентабельность производства отдельных видов услуг, выявление резервов снижения себестоимости услуг, определение цен на них, расчет экономической эффективности от внедрения новойтехники, технологии, а также обоснование решений обоказании новых видов услуг [1, с.41].

Исследование учетной практики ОАО «БелВТИ» показало, что устоявшаяся методология бухгалтерского учета производственных затрат не решает проблемы формирования учетно-аналитической информации, полностью удовлетворяющей потребностям оперативного управления себестоимостью. Так, систематизация учетных показателей, отражающих произведенные затраты, осуществляется с задержкой во времени относительно совершения хозяйственных операций. Решение названных проблем должно осуществляется на основе направления совершенствования учета затрат на производство, а именно – в аспекте развития управленческого учета производственных затрат.

Существенным недостатком современного учета затрат остается несовершенство методик по определению реального вклада каждого подразделения в общие результаты деятельности самой организации.

Научное направление изучающее необходимость и пути установления ответственности функциональных подразделений за эффективное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов развивается, согласно отечественной и зарубежной научной практике, с конца 40-х годов прошлого века и известно как учет затрат по центрам ответственности и местам возникновения.

Исследование производственной структуры и технологических особенностей ОАО «БелВТИ» позволяет сделать вывод о необходимости разработки и внедрения принципов управления материальными затратами по центрам ответственности и местам их возникновения, которые являются составной организационной частью методики оперативного учета материальных затрат, условием ее эффективного применения на практике.

Наличие таких центров дает возможность выявлять неэффективные или малоэффективные участки переработки, определять причины их низкой эффективности и принимать конкретные меры по устранению негативных последствий.

В целях усиления контроля за процессом формирования себестоимости целесообразно выделить следующие центры ответственности:

- приемный пункт бытовой техники, во главе с заведующим, который отвечает за прием и сортировку изделий на товарные группы: холодильники, плиты, стиральные машины, мониторы, телевизоры и т.д. Каждый вид техники имеет свои особенности;
- цех крупноузловой разборки, во главе с главным мастером, который отвечает за максимальное извлечение вторичных ресурсов и разборку их по деталям;
- цех мелкоузловой разборки, в главе с начальником цеха, который следит за разборкой сырья на лом черного и цветного металла, драгоценные металлы и пластик и затем пускает ресурсы во вторичный оборот. Не все извлеченные материалы могут использоваться вторично;
- склад вторичных отходов, во главе с кладовщиком, цель работы которого рассортировать полученные детали по видам, определить их инвентарный номер, массу драгоценных металлов в детали, занести полученные данные в базу и передать бухгалтерии для дальнейшего учета.

Специфика организации перерабатывающей промышленности определяет и тем самым позволяет выделять места возникновения затрат, так как существование установленных норм и нормативов позволяет формировать информацию об отклонениях от норм расхода сырья, материалов, полуфабрикатов, отходов по местам их возникновения.

При этом разработанные нормативы затрат на расход сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и энергии на технологические цели и создают условия для организации оперативного учета отклонений от норм и возможного последующего изменения норм.

Место возникновения затрат в перерабатывающем производстве связано с преобразованием ресурсов в отдельные части, пригодные для вторичного использования : приемка сырья, сортировка, разборка на составные части, извлечение вторичных отходов - все это своеобразные места ответственности за затраты. В связи с этим предлагается взять за основу организации учета затрат по местам их возникновения этапы переработки бытовой техники.

Разграничение затрат по местам возникновения и центрам ответственности позволяет эффективно управлять процессом формирования себестоимости услуг, выявлять экономию или перерасход ресурсов, предоставит работникам организации необходимую информацию для оперативного управления производством.

Однако факт отклонения не конкретизирует, кто за него лично отвечает, а только указывает о возникновении проблемной ситуации. Без дальнейшего анализа причин отклонения, оно само по себе не является окончательным доказательством персональной ответственности того или иного лица.

Более глубокий анализ выявленных отклонений в дальнейшем позволит определить также должностное лицо, которое персонально обязано своевременно отреагировать на складывающуюся ситуацию и принимать соответствующие управленческие решения.

Автором разработан типовой перечень причин отклонений от норм расхода материальных ресурсов и заработной платы в перерабатывающем производстве(таблицы 1.1 и 1.2).

Учет отклонений является одним из важнейших способов получения информации, необходимой для привлечения внимания руководства к различного рода отклонениям в уровне контролируемых затрат, величина которых отличается от нормативной или не планировалась вовсе. Только наличие такой информации позволит принять меры по устранению отрицательных последствий.

В международном учете нет единого стандарта, регламентирующего затраты и их учет, каждый элемент затрат имеет свое отражение в конкретном стандарте, что позволяет наиболее полно рассмотреть тот или иной вопрос.

Таблица 1.1 - Типовой перечень причин отклонений от норм расхода материальных ресурсов в перерабатывающем производстве

Место возникновения отклонения		Код	Наименование основных причины отклонений зависящих от центров ответственности
Приемный пункт		1101	Потери и хищения в процессе хранения на складе
		1102	Потери полуфабрикатов при непосредственной передаче в производство
		1103	Небрежное отношение к работе
		1104	Прочие причины
Технологическая разборка сырья, материалов	Подготовка материалов для переработки	2101	Потери и хищения сырья и материалов при хранении в цеху
		2102	Ошибки в расчетах определения фактического расхода сырья и материалов
		2103	Бой материалов
	Крупноузловая разборка отходов	2104	Нарушение технологического режима
		2105	Бой стекла
		2106	Содержание фреона в отходах
	Мелкоузловая разборка отходов	2107	Потери сырья и материалов на технологической линии
		2108	Нарушение технологии разборки
На всех стадиях производственного процесса		2117	Непредусмотренные технологическими инструкциями потери и отходы на стадиях производственного процесса
		2118	Небрежное отношение к работе
		2119	Совершенствование технологии производства

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таблица 1.2 - Номенклатура причин и виновников отклонений от текущих норм расхода заработной платы

Причина		Виновник	
код	наименование	код	наименование
1	2	3	4
10	Замена материалов	01	Администрация цеха
11	Несоответствие и поломка оборудования	02	Работники служб цеха
12	Несоответствие и отсутствие инструментов	03	Отделы управления организацией
13	Выполнение операций, не предусмотренных технологическим процессом	04	Производственные рабочие цехов
14	Разница в оплате по разрядам	05	Другие цеха организации
15	Оплата за исправление брака	06	Прочие виновники
16	Прочие причины		

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, цель создания центров ответственности в организации – это не столько контроль, сколько помощь руководителям и менеджерам всех уровней в организации управления основными технико-экономическими показателями субъекта хозяйствования.

Список использованных источников

1. Антипенко, Н.А. Информативность стратегического управленческого учета и его значение для устойчивого развития бизнес-субъектов / Н.А. Антипенко// Бухгалтерский учет, анализ и аудит. – 2019 . - № 12. – С. 38-43.

Петряєва Ю.О., магістрант
petryaeva.julia18@gmail.com
Науковий керівник: ***Сначов М.П., к.т.н., доцент***
доцент кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна
snachov49@gmail.com

УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

При формуванні сучасних ринкових відносин в Україні процес розвитку підприємств, зміна середовища їх діяльності, прискорення науково-технічного прогресу висувають нові вимоги до ефективної організації системи управління підприємств, особливо у частині управління результатами діяльності.

На результати діяльності підприємств впливають в першу чергу доходи і затрати діяльності. В умовах обмежених можливостей управління доходами підприємств доцільною є концентрація уваги на витратах та управлінні ними на основі відповідної оптимізації витрат у поточному і стратегічному аспектах.

Серед показників, що впливають на результати діяльності підприємства витрати є найбільш важливою економічною категорією, вони характеризують ефективність використання наявних ресурсів виробництва на підприємстві.

Управління витратами підприємств – це цілеспрямований вплив на склад, структуру та поведінку витрат підприємства на всіх етапах формування витрат, який ґрунтується на використанні об’єктивних економічних законів і функцій менеджменту, задля підвищення ефективності діяльності цього підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на товарному ринку і досягнення стратегічної мети та поточних завдань його розвитку. Основним завданням управління витратами діяльності підприємства стає пошук найефективнішого способу використання наявних ресурсів на базі оптимізації витрат. При цьому витрати доцільно оптимізувати як у поточному так і стратегічному аспектах [2].

Залежно від часового горизонту прийнятих рішень і ступеня їх впливу на подальшу діяльність підприємства можна виділити стратегічний та оперативний рівні управління витратами. Стратегічний рівень передбачає прийняття рішень, які забезпечують сталий розвиток підприємства на тривалу перспективу, формування і управління його потенціалом. На стратегічному рівні визначаються ефективні взаємозв’язки між різними видами діяльності і визначається оптимальна структура внутрішньогосподарської діяльності, відповідний способів ведення конкурентної боротьби. У свою чергу, оперативне управління витратами орієнтоване на короткострокову перспективу в межах одного року і передбачає впровадження коригувальних управлінських рішень, спрямованих на підтримку заданого рівня витрат, прибутку і рентабельності, пов’язаних з виконанням поточних завдань виробничо-господарської діяльності підприємства. На оперативному рівні управління формується інформація про незаплановані відхилення в цінах і споживанні ресурсів, в обсягах діяльності, в ефективності і продуктивності видів діяльності, дається оцінка реального ступеня оптимальності споживання ресурсів при виготовленні продукції в рамках діючої структури внутрішньогосподарської діяльності і бізнес-процесів на підприємстві [4].

В сучасних ринкових умовах усі питання оперативного та стратегічного управління затратами діяльності підприємства мають велике значення для його функціонування. Для підприємства стають типовими такі аспекти управління затратами діяльності, як вплив конкуренції, нечіткий поділ затрат діяльності на змінні та постійні, невдалий розподіл відповідальності за результати управління затратами. Ці вади призводять до погіршення якості управління цими затратами та використання ресурсів підприємств, в тому числі і фінансових ресурсів, а отже, до зниження результативності та ефективності діяльності підприємств в довгостроковій перспективі.

З точки зору трактування процесу управління як цілеспрямованої дії на певний об'єкт управління з метою досягнення заздалегідь визначених цілей виділяють наступні основні положення процесу управління витратами:

а) планування витрат на основі їх безперервного аналізу;

б) моніторинг витрат у процесі господарської діяльності підприємства;

в) зниження затрат на основі безперервного вдосконалення діяльності [1].

У стратегічному аспекті процес управління підприємством полягає у досягненні ним певних конкурентних переваг, можливості досягнення яких визначає рівень затрат. Стратегічне управління затратами одним із базових варіантів рішень з отримання конкурентних переваг передбачає стратегію лідерства по затратах, яка вимагає постійної роботи зі зниження затрат і не перешкоджає якості тих послуг, які вимагає споживач. Але впровадження цієї стратегії на більшості підприємств вимагає залучення значних фінансових ресурсів, яких зазвичай у підприємств не вистачає. Тому найбільш ймовірною та досконалою стратегією підприємства може бути стратегія його зосередження на сегменті, який забезпечує найбільші суми маржинального доходу.

При наявності у підприємств певних центрів відповідальності у вигляді виробничих та географічних сегментів, а також інших структурних підрозділів, доречним стає децентралізація управління затратами діяльності та передача відповідальності у частині затрат відповідним центрам відповідальності, як мінімум – центрам затрат. При цьому, прерогативою підприємства стають лише питання стратегічного управління фінансовими ресурсами, а основні задачі оперативного управління затратами вирішують центри відповідальності.

У стратегічному плані процес реформування економічних відносин на підприємствах полягає, в першу чергу, в трансформації діючої обліково-аналітичної системи, спрямованої на оперативний облік, аналіз і контроль затрат, в планово-регулюючу систему прийняття управлінських рішень, що зорієнтована також на стратегічний розвиток підприємств. Причому, кожна з взаємодоповнюючих складових стратегічного і оперативного управління затратами повинна передбачати свої цілі, принципи, методи та інструментарій.

Таким чином, для успішного функціонування підприємства в умовах сучасних ринкових відносин його керівники повинні більше уваги приділяти налагодженню системи управління витратами та застосовувати нові заходи й напрями оптимізації витрат як у поточному, так і в стратегічному аспектах.

Список використаної літератури

1. Омельниченко О. С. Напрями оптимізації витрат в системі управління [Електронний ресурс] / О. С. Омельниченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2016. – № 4. – Режим доступу до ресурсу:http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4901

2. Бенькович А. Є. Оптимізація витрат діяльності на підприємстві / А. Є. Бенькович, І. М. Ломтєва, М.П. Сначов // Збірник наукових праць ДНУЗТ ім. ак. В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». Вип. 13. Дніпро: ДНУЗТім. ак. В. Лазаряна, 2017. – 100 с. (с. 63-68)

3. Чорна М. В. Управління витратами:навч. посіб. / М. В. Чорна, П. В. Смірнова, Р. М. Бугріменко. – Харків, ХДУХТ, 2017. – 166 с.

4. Фостолович В. А. Місце управління витратами в сучасній системі управління підприємством / В. А. Фостолович, О. О. Сімаков // Економіка та держава. 2019. № 10. С. 36–45. DOI:10.32702/2306-6806.2019.10.36

Протасова Н.Я.
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации»
kizilo_199767@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ВУАЛИРОВАНИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ)ОТЧЕТНОСТИ

На современном этапе экономического развития высокие требования предъявляются к качеству и достоверности бухгалтерской (финансовой) информации, но, одновременно, совершенствуются и способы искажения экономической информации.

Два самых известных на сегодняшний день метода искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности − вуалирование и фальсификация возникли почти одновременно с появлением самой отчетности. Субъекты хозяйствования умышленно искажают экономическую информацию с целью скрытия истинных данных о своей деятельности, преследуя разные коммерческие цели: привлечение кредитов на более выгодных условиях, дополнительных инвестиций и т.д.

Метод вуалированияотчетности(с французского «voiler»– скрывать, затуманивать) представляет собой способ искажения содержания фактов хозяйственной деятельности, т. е. недостоверное отображение состояния средств, искажение результатов работы организации путем приукрашивания отдельных сторон ее деятельности. Так же является одной из форм ложного отражения информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности в основном в пределах методологии бухгалтерского учета. Вуалирование в бухгалтерском балансе и других формах отчетности может быть не всегда преднамеренным. Прежде всего, это происходит из-за отсутствия ориентира в заполнении, составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности сотрудником или постоянных изменениях норм и правил международных стандартов финансовой отчетности[1].

В экономически развитых странах вуалирование распространено также достаточно широко. В англо-американской модели бухгалтерского учета даже существует специальный термин –window-dressing(англ, «украшение витрин»), под которым понимают переоформление баланса в рамках существующих законов и национальных учетных принципов, влекущее за собой изменение структуры капитала и финансового результата с целью положительного воздействия на определенные группы пользователей бухгалтерской отчетности.

Для метода вуалирования характерно быстрое обнаружение «ошибки». Несмотря на то, что способы вуалирования используются субъектами хозяйствования довольно часто, необходимо знать, что открыто искажая информацию в первичных документах, умышленно отвлекается внимание от более серьезных нарушений, например фальсификации.

Фальсификация отчетности (с латинского «falsificare» – подделывать) представляет собой совокупность методов искажения финансовой отчетности, которая отражает отрицательное представление о фактах хозяйственной деятельности организации, ее финансовом состоянии и финансовых результатах. Профессиональное американское бухгалтерское сообщество определяет фальсификацию финансовой отчетности как преднамеренное, умышленное искажение или сокрытие существенных фактов хозяйственной деятельности и (или) данных бухгалтерского учета, которое вводит пользователя отчетности

в заблуждение, а в некоторых случаях побуждает изменить решение, принимаемое на основании финансовой отчетности [1].

Фальсификация, так же как и вуалирование снижает достоверность бухгалтерской документации, и относится к одной из преднамеренных ошибок.

Можно выделить следующие специфические черты, присущие фальсификации:

– фальсификация финансовой отчетности, как и любое мошенничество, – это предумышленное действие по обману другого человека;

– фальсификация финансовой отчетности наносит пользователям отчетности определенный вред;

– фальсификация финансовой отчетности – чаще всего действие или бездействие, суть которого состоит либо в применении бухгалтерских стандартов формально, а не по существу, либо в уклонении от применения бухгалтерских стандартов при подготовке финансовой отчетности.

Потенциально возможно искажение почти любого показателя бухгалтерской (финансовой) отчетности. Согласно классификации Ассоциации сертифицированных экспертов по борьбе с мошенничеством, были названы следующие основные схемы искажения финансовой отчетности:

– завышение выручки;

– занижение расходов и, соответственно, увеличение операционной и чистой прибыли;

– некорректная оценка активов или обязательств;

– другие общеизвестные области для манипулирования.

При этом для каждого направления мошенничества существуют свои сигнализирующие показатели. Одной из наиболее старых схем мошенничества в бухгалтерской (финансовой) отчетности является отражение фиктивной выручки. Она состоит в том, что в бухгалтерском учете отражаются продажи, которые никогда не имели место. Еще одна часто используемая схема заключается в неотражении или неполном отражении в учете расходов и обязательств компании[3].

Условно все приемы фальсификации финансовых отчетов можно разделить на две группы: подмена, манипулирование целевыми средствами.

Подмена – это замена одной экономической ситуации другой, а также лиц, участвующих в финансовых сделках. Подмены касаются в основном статей расходов. Схема подмен продумываются заранее, чтобы достоверно знать, где именно будут скрыты дополнительные резервы. Часто подмены связаны заменой лиц, участвующих в финансовой операции.

Манипулирование целевыми средствами, то есть нецелевое использование средств в большом объеме, это замаскированные расходы на определенные цели.

Подводя итоги можно сказать, что фальсификация бухгалтерской (финансовой) отчетности является как умышленным искажением, так и упущением величин или информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, с целью обмана или введения в заблуждение внутренних и внешних пользователей.

Существуют пути выявления искажений:

– внешний аудит;

– система внутреннего контроля;

– осведомители.

Внешний аудит представляет собой потребность в подтверждении достоверности бухгалтерской отчетности как единственного источника информации для внешних пользователей.

Система внутреннего контроля заключается в выполнении контрольных мероприятий силами бухгалтерской службы организации, непосредственно занятой подготовкой отчетов. При этом для выявления ошибок применяются такие способы, как проведение

инвентаризации, анализ показателей бухгалтерской отчетности, арифметико-логический контроль.

Осведомитель представляет собой наличие «информаторов» – наиболее эффективный способ обнаружения мошенничества. В западных компаниях практика использования осведомителей среди сотрудников считается нормой, а по данным западной статистики так раскрывается до 40% всех мошенничеств[3].

Таким образом, чаще всего преднамеренным искажениям подвергаются существенные статьи как запасы, кредиторская и дебиторская задолженность, финансовые вложения, выручка и данные забалансового учета. Искажение данных дает ложное представление об экономическом субъекте как о финансово-устойчивой организации, не только способствует принятию управленчески неверных решений, но и ставит под угрозу сохранность активов.

Появление в отчетности тех или иных признаков искажений еще не является свидетельством того, что экономически субъект использует незаконные схемы, а руководство имеет цель присвоить активы организации. Однако к такой отчетности следует относиться более осмотрительно.

Рассмотренные элементы вуалирования и преднамеренной фальсификации хозяйственных фактов в бухгалтерском учете не являются исчерпывающими в учетной практике экономических субъектов и их исполнителей. Выявленные факты существенных искажений в бухгалтерском учете и отчетности подлежат обязательному исправлению в порядке, предусмотренном Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденным приказом постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10 декабря 2013г. № 80 и принятию соответствующих нормативных правовых решений.

Список использованной литературы

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб.для вузов / под ред. В. Д. Новодворского.– 2-е изд., испр. – М.: Омега – Л, 2016. – 608 с. – ISBN 978-5-370-01552-6.

2. Бухгалтерская финансовая отчетность: учебное пособие / [А.И. Нечитайло [и др.]; под ред. А. И. Нечитайло, Л. Ф. Фоминой]. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. – 634 с. – ISBN 978-5-222-18655-8.

3. Бычкова, С.М., Итыгилова, Е.Ю. Выявление искажений бухгалтерской отчетности./ С. М. Бычкова // Бухгалтерский учет. – 2015. – №15.– С. 27-31.

4. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки» : утв. постановлением М-ва финансовРесп. Беларусь от 10 дек. 2013 г., № 80. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/methodology/acts/df90ff240c4dcadf.html. – Дата доступа: 13.11.2020.

Путникова Е.Л., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета
Урбан В.А., магистрант
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
Putnikova705@mail.ru

РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ЦЕЛЬЮ СООТВЕТСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В Республике Беларусь преобразование национальной системы учета согласно международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО), как фундамента для

составления понятной и достоверной финансовой отчетности, является существенным направлением, прежде всего для выхода на международный рынок, с целью закрепления взаимоотношений с иностранными инвесторами, что, в свою очередь, будет способствовать развитию бизнеса. В обозримом будущем полноценный выход белорусских организаций на международный рынок и расширение сотрудничества станет возможным благодаря конвергенции бухгалтерской отчетности.

Познания в области международных стандартов составляетнеобходимость развития современного бизнеса. Это обусловлено разработкой отчетности, применительно к МСФО, которая проявит заинтересованность у зарубежных партнеров, аналитиков и рыночныхкомпаньонов. Любая крупная организация, которая планирует выходить на иностранный рынок, либо получить финансирование, безусловно, будет готовить отчетность по МСФО, так как результаты использования данных стандартов понятны большинству инвесторов по всему миру.

С развитием рыночных отношений появилась потребность в специалистах по МСФО (несмотря на большое количество бухгалтерских кадров на белорусском рынке труда), а для того, чтобы быть действительно востребованным, необходимо обладать глубокими знаниями и пониманием международных стандартов, которые невозможно изучить и применять на деле без постоянной практики. Поэтому следует признать, что осведомленность и навыки применения МСФО на практике является достоинством для специалиста в области бухгалтерского учета. Данное обстоятельство означает то, что экономические преобразования потребовали востребованность таких специалистов в большинстве стран мира, применяющих данные стандарты.

МСФО, разрабатываемые Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), признаны во всем мире как эффективный инструмент для предоставления пользователям прозрачной и понятной информации о деятельности организаций.

Следует признать, чтоМСФО носят рекомендательный характер, и страны могут самостоятельно принимать решения о целесообразности их применения.

С учетом рассмотренных выше положений, можно сформулировать цель финансовой отчетности, как предоставление информации о результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Данные материалы необходимы достаточно обширному кругу потребителей при принятии экономических решений. К пользователям финансовой отчетности по МСФО относят инвесторов, работников, поставщиков и других торговых кредиторов, покупателей, правительство и их органы, общественность.

С 1 января 2017 г. МСФО введены в правовую систему Республики Беларусь постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 19.08.2016 № 657/20 [1].

Стандарты МСФО – набор документов, регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении организации. Они не регламентируют ни план счетов, ни бухгалтерские проводки, ни формы первичных документов и учетных регистров.Интерпретации МСФО разъясняют положения стандартов, содержащих неоднозначные или неясные решения [2].

Так как в стандарты и Интерпретации периодически вносятся технические поправки, вводятся в действие новые стандарты, то при применении МСФО также следует принимать во внимание совместные постановления Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь: от 30.12.2016 № 1119/35, от 04.11.2017 № 830/12, от 01.03.2018 № 170/5.

Основные преимущества международных стандартов финансовой отчетности перед национальными стандартами бухгалтерского учета (далее – НСБУ) Республики Беларусь состоят в том, что они позволяют увидеть достоверную картину о деятельности организации. Именно поэтому иностранных инвесторов, у которых финансирование можно получить на

более выгодных условиях, чем в Республике Беларусь, интересуют данные, подготовленные согласно МСФО. Однако, выход на зарубежные рынки капитала и снижение за счет этого цены привлекаемого финансирования не единственный плюс стандартов. Организации постепенно переходят к тому, что выстраивают свой управленческий учет, ориентируясь на международную практику, тем самым, добиваясь, с одной стороны, предоставления более наглядной информации о деятельности, с другой – упрощая себе составление отчетности, основанной на МСФО.

Использование учетной системы – это не принцип, это средство для ведения учета в соответствии с учетной политикой. И практически любая учетная система имеет достаточно возможностей для ее адаптации принципам ведения учета для целей подготовки финансовой отчетности по МСФО – все зависит от квалификации методолога по стандартам и его опыта в постановке задач для целей автоматизации и технического специалиста, который эти задачи будет реализовывать в используемой учетной системе (бухгалтерской программе).

Международные стандарты содержит требования к учету операций, отражению их в финансовой отчетности и их раскрытиям. А уж в какой системе это реализовывать – зависит от деятельности организации и ее финансовых возможностей.

При этом МСФО не содержат требований по ведению бухгалтерского учета в каком-либо определенном плане счетов. Также в основном тексте стандартов бухгалтерские записи, как таковые вообще не встречаются.

Проведение трансформации финансовой отчетности предприятий Республики Беларусь в международный формат – альтернативная возможность, которая позволит трансформировать бухгалтерскую отчетность, подготовленную в соответствии с законодательством Республики Беларусь, в отчетность, соответствующую МСФО.

В случае приближения национального учета и отчетности Республики Беларусь к международному, не следует ожидать, будто иностранные инвестиции потоком хлынут в Беларусь. Однако это будет важным шагом в процессе построения взаимного доверия между нашим государством и международным сообществом. Качественное повышение прозрачности финансовой отчетности будет означать снижение рисков инвестиционных вложений, а, следовательно, и снижение стоимости на их привлечение.

В числе других задач перехода следует отметить необходимость окончательного разделения бухгалтерского учета на финансовый, управленческий и налоговый, как это принято в международной практике. При этом финансовый анализ, на основе данных бухгалтерской отчетности, ориентирован на внешних пользователей (собственников, инвесторов, кредиторов и т.д.), управленческий учет используется для систематизации затрат, принятия управленческих решений и планирования, а налоговый учет – применяется для исчисления налогов.

В нашем понимании существуют две диаметрально противоположные точки зрения по вопросу реформирования системы регулирования бухгалтерского учета Республики Беларусь в целях его большего соответствия международным стандартам:

– одна позиция заключается в том, чтобы полностью заменить НСБУ на МСФО для всех организаций Республики Беларусь;

– другая позиция заключается в том, что систему НСБУ нужно сохранить, но при этом разработать программу по поэтапному сближению НСБУ с МСФО.

Логическим завершением при рассмотрении реформирования бухгалтерского учета с целью соответствия международным стандартам является такой переход на МСФО, который должен осуществляться с учетом сложившихся национальных традиций, специфики экономического развития Республики Беларусь. При этом необходимо ясное понимание того факта, что организация перехода на бухгалтерский учет по МСФО происходит не за один день и даже не за один месяц.

Список использованной литературы

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 19 августа 2016 г. № 657/20»О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности».
2. Медведев, В. Ю. МСФО: переводы на человеческий. Выпуск 2. IFRS 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» / В.Ю. Медведев. - М.: ДМК Пресс, 2016. - 193 с.

Романашенко М.О., студентка
Романашенко І.О., магістрантка
Поливана Л.А., к.е.н., доцент
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені П. Василенка
m.romanashenko@gmail.com

ВЕДЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Статистичний облік – це реєстрація фактів і явищ соціально-економічного життя за затвердженими формами звітності, які подаються в суворо обумовлені строки статистичним органам, що дає змогу провадити всебічний облік явищ у масштабі всієї держави або окремих її територій чи галузей.Об'єктом статистичного обліку можуть бути окреме підприємство, галузь, народне господарство в цілому. Предметом статистичного обліку є не тільки процеси матеріального виробництва, а й інші соціально-економічні явища (чисельність і склад населення, рівень добробуту, охорони здоров'я тощо)[2].

Законодавчою базою з питань статистичного обліку є Закон України «Про державну статистику» від 17.09.1992 р. № 2614-XIIз поточною редакцією від 19.04.2014 року [6] та Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV з поточною редакцією від 03.07.2020 року [5].

Статистичний облік є складовою частиною господарського обліку. Базою для статистичного обліку є дані оперативного та бухгалтерського обліків, які в подальшому при проведенні статистичного аналізу оброблюються за допомогою спеціальних засобів і методів статистики. Статистичний аналіз охоплює своїми показниками різні сторони соціально-економічного життя.

Статистичні установи широко використовують дані бухгалтерського обліку. Отримуючи від підприємств бухгалтерську звітність, вони тим самим отримують різнобічну інформацію про виробничу та фінансово-господарську діяльність усіх галузей і виробництв України [3].

З метою його здійснення залучаються не тільки показники наявності і руху господарських засобів, що використовуються при відтворенні сукупного суспільного продукту. Статистика успішно застосовує самостійно розроблені способи і прийоми одноразового характеру: обстеження, переписи, спостереження, розрахунки середніх величин, котирування.Ця інформація використовується відповідними комісіями Верховної Ради України для підготовки законодавчих актів, для оцінки та аналізу діяльності міністерств, відомств, галузей, окремих виробництв. В узагальненому вигляді дані бухгалтерської звітності публікуються в щорічних статистичних збірниках.

Органи статистики на місцях регулярно проводять на підприємствах обстеження невстановленого устаткування, понаднормових виробничих запасів, спостереження за використанням основних засобів, трудових ресурсів.Дані статистичного обліку, особливо результати спостережень за використанням основних засобів, трудових ресурсів, широко

застосовуються в бухгалтерському обліку з метою підвищення його достовірності.Статистичні дані мають бути достовірними і надаватися в повному обсязі, у встановлені терміни та за зазначеними адресами [3].

Подання респондентами даних органам державної статистики передбачено нормами діючого законодавства, зокрема, Законом України «Про державну статистику». Згідно зі статтею 18 Закону України «Про державну статистику» респонденти зобов'язані безкоштовно у повному обсязі, за формою, передбаченою звітно-статистичною документацією, у визначені терміни подавати органам державної статистики достовірну статистичну інформацію і дані бухгалтерського обліку. Респонденти мають право подавати статистичні дані в електронному вигляді [5].

Підприємства сільськогосподарської галузі надають інформацію до органів статистики за такими специфічними формами:

– Звіт про надходження зернових та олійних культур на перероблення та зберігання (Ф1-зерно, місячна);

– Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) сільського господарства(Ф2-ферм, річна);

– Обстеження ділової активності сільськогосподарського підприємства (Ф2К-С, квартальна);

– Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур (Ф4-сг, річна);

– Звіт про об'єкти погосподарського обліку (Ф6-сільрада, річна);

– Звіт про використання добрив і пестицидів (Ф9-сг, річна);

– Звіт про наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах (Ф10-мех, один раз на два роки);

– Звіт про надходження сільськогосподарських тварин на переробні підприємства (Ф11-заг, квартальна);

– Звіт про реалізацію продукції сільського господарства (Ф21-заг, річна);

– Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (Ф50-сг, річна);

– інші [1].

Службові особи підприємства відповідають за своєчасне та достовірне подання статистичних даних.

Первинні статистичні дані використовуються, як правило, для зведених статистичних робіт, упорядкування збірників, огляду соціально-економічного становища та проведення наукових досліджень.Зібрані відомості про громадян можуть бути використані тільки знеособлено або в зведеному вигляді, а що стосується юридичних осіб - із збереженням державної та комерційної таємниці.

Відомості,які не передбачені законом, можуть надаватися підприємством на договірній основі. На договірній основі надається також статистична інформація юридичним та фізичним особам. Порядок видачі статистичної інформації, перелік даних, що можуть бути видані, а також розмір плати за послуги з надання інформації встановлюється в законодавчому порядку.

Таким чином, слід зауважити, що підприємства не ведуть статистичного обліку. Цим займаються державні органи статистики у складі Державного комітету статистики (Держкомстату) та регіональних статистичних управлінь. Проте підприємства всіх форм власності зобов'язані надавати органам статистики дані, необхідні для проведення державних статистичних спостережень.У зв'язку з формуванням в країні ринкових відносин істотні зміни відбуваються і в організації офіційної статистики. У вітчизняній статистиці все більшу роль відіграють вибіркові спостереження, на основі яких здійснюються розрахунки показників генеральної сукупності досліджуваних явищ практично по всіх основних розділах соціально-економічної статистики. Для забезпечення надійності таких розрахунків все більше використовуються статистичні регістри і економічні переписи, які широко

застосовуються у світовій практиці, а також сучасні математичні методи та інформаційні технології.

Список використаних джерел

1. Бланки статистичної звітності. URL:http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Бондаренко Н. М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 4. С.10-14.

3. ЖукО., ОзеранА.В. Статистична звітність.*Бухгалтерськийоблік і аудит*. – 2005. № 8-9. С. 74-87.

4. Кужельний М. В. Організаціяобліку. К.:Центр навчальноїлітератури. 2010. С. 352.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення 03.07.2020. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14

6. Про державну статистику: Закон України від 17.09.1992 р. № 2614-XII. Дата оновлення19.04.2014. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2614-12

Самедов М.Х. студент
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
SamedovM@gmail.com

МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГНІЗАЦІЄЮ

В сучасних умовах господарювання розвиток бізнесу неможливий без організації дієвого ефективного управління на основі прийняття гнучких екстрених рішень, що залежать від ряду обставин [1]:

– швидкого аналізу суті подій, що відбуваються і здатності вчасно розпізнати кризу, що насувається;

– точного аналізу можливостей конкурентів і їх потенціалу, для розробки заходів для виходу з передкризової ситуації;

– ув'язування вирішення виявленої проблеми з основною стратегією організації і її місією;

– рівня технічного, економічного і кадрового потенціалу організації;

– мотивування активної роботи співробітників по виходу з кризи.

Розглянуті обставини є, по суті, основою стратегічного управління, яке представляє собою діяльність по розробці і реалізації стратегії розвитку організації.

Стратегічне управління попереджає події. Його завданням є, на наш погляд, не виправлення ситуації, що виникла, а її своєчасне передбачення, що дозволяє завчасно розробити ефективні заходи для коригування стратегії розвитку.

В економічній літературі виділяють три рівня об'єктів стратегічного управління: підприємство в цілому (об'єднання підприємств), стратегічні одиниці бізнесу, функціональні зони підприємства.

Об'єктом стратегічного управління є стратегічний процес, який, як правило, включає наступні етапи:

1) стратегічний аналіз – дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища фірми, в рамках якої вона діє;

2) стратегічне планування – визначення місії, постановка цілей, формулювання стратегій і розгляд альтернатив і остаточний вибір і складання відповідних планів;

3) реалізація стратегії – розробка нової організаційної структури і системи управління, практична діяльність по досягненню поставлених цілей, в тому числі в непередбачених ситуаціях, коригування подальших кроків;

4) стратегічний контроль – моніторинг ходу реалізації стратегічного плану, досягнення поставлених стратегічних завдань.

Незважаючи на рівень опрацювання питань організації стратегічного управління дуже часто на практиці впровадження цієї системи не виправдовує очікування керівництва. Як причини невдач стратегічного управління називають:

– порушення балансу влади між лінійним керівництвом і штабними підрозділами, які здійснюють стратегічне планування;

– слабкий розвиток механізму реалізації стратегічних планів;

– невдалу маркетингову політику;

– відсутність у керівників схильностей до підприємництва, нездатність критично оцінити ситуацію, повільність, нерішучість, нескінченні обговорення, очікування додаткової інформації, боязнь допустити помилку.

На наш погляд, основною причиною – є відсутність належної організації стратегічного контролю. Саме цій функції управління практично не приділяється увага з боку менеджменту фірми.

Стратегічний контроль починається з встановлення цілей розвитку об'єкта управління, потім проводиться вимірювання отриманих результатів, а потім – моніторинг стану контрольованого об'єкта. На його заключній стадії відбувається порівняння результатів вимірювань з цільовими орієнтирами і виявлення розбіжностей, які потребують коригуючого впливу. Далі або виробляються коригувальні дії і усуваються відхилення, або переглядаються критерії оцінки. У будь-якому випадку цикл контролю потім повторюється знову.

Критерії оцінки будуються на основі раніше визначених (на стадії стратегічного планування) цілей. Ці цілі повинні бути вимірними і чітко орієнтованими в часі, з метою можливості подальшого зіставлення досягнутих результатів, отриманих організацією з попередніми орієнтирами і цілями. Безпосередньому кількісному вимірюванню піддаються не всі цілі, в цих випадках доцільно сформувати якісні показники. Отже, для будь-якої мети обов'язково слід розробити контрольовані вимірні параметри (критерії), інакше весь процес управління втрачає будь-який сенс. Крім того, при встановленні показників стратегічного контролю керівництво повинно встановити субординацію тимчасових переваг. Субординація повинна відображати спільне стратегічне ставлення організації до довгострокового і короткострокового поглядам на ефективність.

Успішний стратегічний контроль повинен мати наступні характеристики: своєчасність, орієнтація на результат, простота, економічність, відповідність місії [2].

До основних сучасним тенденціям і напрямкам розвитку стратегічного контролю можна, на наш погляд, віднести.

1. Виникнення і розвиток стратегічного аудиту.

2. Розширення функцій стратегічного контролю та їх перерозподіл між виконавцями.

3. Поліпшення інформаційне забезпечення контролю.

Коротко розглянемо ці тенденції.

1. Розвиток теорії аудиту призводить до появи його нових видів (аудиту ефективності, екологічного аудиту, управлінського аудиту, стратегічного аудиту), які необхідні для проведення діагностики різних областей діяльності комерційної організації в різних діапазонах часу.

2. Функції контролю поступово перерозподіляються: стратегічні аспекти контролю залишаються прерогативою вищого менеджменту організації, поточний контроль керівники, як правило, делегують на нижчі рівні управління або передають на субконтрактной основі аудиторським або консалтинговим фірмам.

3. Розвиваються нові інформаційні системи, що дозволяють в певних аспектах автоматизувати процес управління і контролю. Сучасні інформаційні системи управління підприємствами дають широкий простір для організації контролю над протіканням бізнес-процесів. При цьому функції контролю є практично у всіх класах сучасних інформаційних систем.

Підводячи підсумок вищевикладеного, хотілося б відзначити, що подальший розвиток стратегічного управління, розширення складу його об'єктів, поява нових функцій, безсумнівно, призведе до відповідного розвитку стратегічного контролю – як найважливішу функцію управління, що забезпечує можливість досягнення поставлених цілей стратегічного розвитку організації. Методологія та інструментарій стратегічного контролю знаходяться в стадії розробки, поява наукових досліджень в цій області свідчить про високу актуальність даної проблеми і практичної затребуваності пропонованих методик.

Список використаної літератури

1. Довгань Л. Є Стратегічне управління: навчальний посібник [Текст] /Л. Є Довгань, Ю.В. Каракай, Л. П. Артеменко.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

2. Саух І.В., Виговська Н.Г. Формування системи стратегічного контролю як напрям забезпечення фінансової безпеки підприємства /І.В. Саух, Н.Г. Виговська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2019. – Вип. 1 (42). – С. 79-83

Свирейко Н.Е, к.э.н., доцент
доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости
УО «Белорусский государственный экономический университет»
nsvireyko@mail.ru

СПОСОБЫ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предпринимательская деятельность – это один из мощных стимулов экономического развития. Предпринимательская деятельность наиболее активно развивается там, где созданы благоприятные условия для ведения бизнеса и осуществляется прямая поддержка бизнеса путем финансирования. Существуют различные источники и способы финансирования предпринимательской деятельности.

Источники финансирования предпринимательской деятельности подразделяются на внутренние и внешние; собственные и заёмные; краткосрочные, средне- и долгосрочные. Ведущая роль отводится внешним источникам, особенно банковскому сектору.

В зависимости от степени участия государственного сектора выделяют американский и германский способы финансирования предпринимательства.

Американский способ предусматривает существование как государственного, так и частного финансирования предпринимательской деятельности. Со стороны государства субъектам малого бизнеса предоставляются банковские кредиты, а также целевые субсидии.Начинающим предпринимателям могут быть предоставлены особые льготные условия работы, связанные с началом или расширением деятельности.Для этих целей могут создаваться специализированные организации, занимающиеся оказанием услуг по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, разрабатываются государственные программы поддержки предпринимательства.

Германский способотличается тем, что микрофинансированием предпринимательской деятельности занимаются исключительно частные институты, которые на основе формирования различных фондов выдают субъектам малого и среднего бизнеса

беспроцентные ссуды и субсидии. Например, во Франции создан специальный Банк развития малых и средних предприятий.

В Украине используются принципы государственно-частного партнерства, что ближе к американскому способу финансирования. Наряду с государственным банковским кредитованием распространены микрофинансовые организации и частные платформы. Создан Фонд развития предпринимательства, на функционирование которого выделяются бюджетные средства. Разработаны Местные инвестиционные программы. Субъекты предпринимательства могут получать кредиты и под приобретаемое оборудование, применяется лизинг.Поддержку развитию малого и среднего бизнеса в виде льготного кредитования на конкурсной основе оказывают и международные финансово-кредитные организации (проекты COSME, EU4Business, Горизонт 2020, Фонд «Украина-Хабитат»).

Предпринимательская деятельность в Республике Беларусь развивается менее активно, чем в других странах. Об этом свидетельствуют постепенное сокращение количества организаций малого и среднего предпринимательства и относительно небольшой удельный вес предпринимательского сектора в ВВП страны (в 2019 г. – 26,1 %). Численность работающих составила при этом 35 % средней численности работников Беларуси.

Субъекты малого и среднего предпринимательства обеспечили в 2019 г. 18,4 % объема промышленного производства, 39 % инвестиций в основной капитал, однако производственной деятельностью занимается лишь около 14 % организаций. Большинство субъектов малого и среднего бизнеса заняты торговлей и ремонтом автомобилей (35,6 % от общего числа организаций) и прочими услугами (38,6 %), в т.ч. транспортная деятельность, складирование, курьерская, научная и техническая деятельность[1].

В Республике Беларусь функционирует Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, который подчиняется Министерству экономики, а также Белорусский инновационный фонд, Банк развития. Финансирование предпринимательской деятельности в Беларуси осуществляется на конкурсной основе при условии создания новых рабочих мест и предусматривает:

- расширение доступа к финансовым средствамв виде государственных займов, кредитов, выдаваемых с целью освоения производства или внедрения новых технологий,энерго- и ресурсосбережения,

- использование финансовой аренды (лизинга) для реализации инвестиционных проектов, связанных с производством импортозамещающей и (или) экспортоориентированной продукции (товаров, работ, услуг) и созданием новых рабочих мест,

- предоставление безвозратных и возратныхгосударственных субсидий, в т.ч. для открытия бизнеса (для безработных), для создания рабочих мест, для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами,а также для возмещения части расходов, связанных с организацией и участием в выставочно-ярмарочной деятельности,

-возмещение части расходов на оплату суммы вознаграждения лизингодателя по договорам лизинга,

- ограниченное инвестирование средств частных компаний в перспективные проекты, в т.ч. с применением крауфтфандинга (например, площадка Talaka).

Вместе с тем имеются ограничения по средней численности работников, структуре уставного фонда, размеру выручки от реализации товаров, работ, услуг и другим показателям, не позволяющие воспользоваться возможностью финансирования деятельности. Также на практике имеются сложности с открытием собственного бизнеса, получением кредита, налогообложением, соблюдением изменяющегося законодательства, применением частного инвестирования, взаимодействием с международными финансово-кредитными организациями. Имеют место неопределенность макроэкономической среды, низкая защищенность бизнеса. Не сформированы частные организации, занимающиеся микрофинансированием малого и среднего бизнеса. Отсутствуют действенные меры, стимулирующие развитие предпринимательства.

Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 гг. было предусмотрено достижение субъектами малого и среднего предпринимательства удельного веса в валовой добавленной стоимости Беларусив 2020 г. в размере 40 % и удельного веса в общей численности занятых в экономике в размере 39,6 %, а также вхождение Беларуси в число первых 30 стран рейтинга Всемирного банка «Ведение бизнеса». Однако эти показатели в современных условиях недостижимы в силу политических и экономических причин.

Концепция финансированияпредпринимательской деятельностив Республике Беларусь имеет в большей степени номинальный характер и в дальнейшем нуждается в совершенствовании, с учетом опыта других стран.

Список использованной литературы

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. буклет. – Минск: Нац. стат. комитетРесп. Беларусь, 2020. – 44 с.

Скіц В.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: ***Юхименко-Назарук І.А., д.е.н., професор кафедри менеджменту***
Рівненський державний гуманітарний університет
kafedra.ekon.men@gmail.com

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вагомим елементом успішної діяльності підприємства є чітке усвідомлення керівниками того факту, що маркетинг – це не лише реклама, а й передусім маркетингове забезпечення, планування та подальший стратегічний аналіз з урахуванням наявних та потенційних ризиків [1].

З огляду на те, що високий рівень організації маркетингового забезпечення підприємства сприяє виходу маркетингу на принципово новий, якісний рівень зокрема та дозволяє підвищити ефективність функціонування підприємства загалом, обрана тема наукового дослідження є актуальною.

Науковці В.Н. Татаренко і А.Г. Будрін стверджують [2], що в теорії і практиці маркетингу термін «маркетингове забезпечення» вживається дослідниками і фахівцями в різних контекстах при описі маркетингової діяльності. Проте, на відміну від таких усталених термінів як, наприклад, «комплекс маркетингу», «процес маркетингу», «маркетингова система», «маркетингове дослідження» термін «маркетингове забезпечення» немає остаточно узгодженого визначення.

Проаналізовані нами визначення терміну «маркетингове забезпечення» подані у табл.1. Таким чином, маркетингове забезпечення – це складний процес взаємодії чинників зовнішнього середовища і цілеспрямованого впливу чинників, пов’язаних з виробництвом конкурентоспроможної продукції, що задовольняє певні ринкові потреби.

Під час аналізу маркетингового забезпечення слід чітко розрізняти такі основні складові [2]:

- основні напрями та цілі маркетингового забезпечення;
- суб'єктів маркетингового забезпечення;
- використовувані маркетингові засоби;
- найбільш ефективні способи, методи і форми здійснення маркетингового забезпечення.

Для встановлення ступеня маркетингового забезпечення підприємств будь-якої галузі науковцями проводяться дослідження діяльності підприємств, під час яких вирішуються такі питання [3]:

- наявність на підприємстві відділу маркетингу;
- у разі наявності відділу маркетингу – встановлення його організаційної структури та особливості виконання основних маркетингових функцій;
- у разі відсутності відділу маркетингу – встановлення підрозділів, які виконують маркетингові функції та встановлення необхідності у методичній допомозі щодо здійснення маркетингової діяльності.

За результатами таких досліджень виявляється можливим встановити кількість підприємств, які здійснюють свою діяльність відповідно до принципів та методів маркетингу, а також визначити потребу в методичному супроводі маркетингової діяльності підприємств певної галузі.

Наукові дослідження Багієва Г.Л. дали змогу сформулювати поняття «якості маркетингового забезпечення бізнесу», яке включає такі критерії (табл. 2). Таким чином, на думку Багієва Г.Л. якість маркетингового забезпечення бізнесу можливо оцінити за маркетинговою сумісністю кожного зі структурних підрозділів підприємства, за станом маркетингової обстановки та якістю застосування маркетингових засобів підприємством.

Таблиця 1 - Трактування поняття «маркетингове забезпечення»

№ п/п	Автор	Трактування
1	Кублін І.М., Толстяков Р.Ш., Санинский С.А.	Маркетингове забезпечення - це процес планування, що визначає організаційні основи, перспективу, напрямки розвитку, а також шляхи і засоби їх досягнення з певним набором маркетингових інструментів. З точки зору цілей маркетингове забезпечення - це процес систематичного і цілеспрямованого формування програми розвитку підприємства, пов'язаної з випуском конкурентоспроможної продукції.
2	Кравчук І.А.	Маркетингове забезпечення діяльності підприємства повинне спрямовуватися на підтримання постійної відповідності визначених цілей наявним ресурсам та органічної взаємодії сировинних, виробничих, логістичних, сервісних ланцюгів, яка, власне, і формується маркетинговими інструментами управління
3	Ковбас І.М.	Маркетингове забезпечення діяльності підприємства не є чіткою системою послідовної реалізації дій. Це процес комплексного управління всіма сферами діяльності підприємства, що змінюються відповідно до основних умов та цілей функціонування підприємства.
4	Причепа І.В., Огородник А.С.	Маркетингове забезпечення є сукупністю методів, прийомів, інструментів, які застосовуються для вирішення завдань щодо максимального задоволення потреб споживачів та максимізації прибутку від збуту продукції (робіт, послуг).

Джерело: складено автором на основі [2], [4], [5]

Оцінити якість маркетингового забезпечення можна також через оцінку ефективності маркетингової діяльності підприємства. При цьому відмітимо, що вітчизняні і закордонні науковці по-різному підходять до вивчення цього питання. Так, Ф. Котлер і К. Келлер виводять показники ефективності маркетингу щодо зовнішнього та внутрішнього середовища; на думку Н. Моїсеєвої ефективність діяльності маркетингу треба визначати через системоутворюючі функції (дослідження ринку, асортиментна політика, збутова та

комунікаційна діяльність) і узагальнюючі показники (прибутковість, активність стратегії) [7]; науковці Пивавар І.В., Пономаренко О.О. та Лісна І.Ф. обґрунтували методику оцінки економічної ефективності використання маркетингового потенціалу та маркетингових заходів на підприємстві, яка полягає у оцінюванні впливу комплексу маркетингових рішень та заходів на ринок у зіставленні з витратами на здійснення маркетингової діяльності.

Таблиця 2 – Критерії оцінки якості маркетингового забезпечення бізнесу

№ п/п	Критерії	Характеристика
1	Маркетингова сумісність	Маркетингову сумісність можна характеризувати як здатність суб'єктів мережі функціонувати в певній маркетинговій обстановці без зниження заданих (планових) параметрів результативності систем маркетингу кожного з суб'єктів, що входять в мережу (кожного зі структурних підрозділів підприємства).
2	Маркетингова обстановка	Це середовище, яке утворюється сукупністю маркетингових заходів, що проводяться бізнес-суб'єктами в рамках наявного у них маркетингового потенціалу
3	Надійність та якість застосування основних маркетингових засобів для просування товарів і послуг	Передбачає оцінку ефективності застосування маркетингових засобів для досягнення поставленої цілі.

Джерело: складено автором на основі [6]

Таким чином, маркетингове забезпечення – це складний процес застосування маркетингових засобів для досягнення максимального задоволення потреб споживачів і максимізації прибутку від збуту продукції. Оцінка ефективності маркетингового забезпечення може бути здійснена завдяки аналізу загальної структури застосування маркетингових засобів на підприємстві; аналізу ступеня маркетингового забезпечення галузі, у якій працює підприємство; за маркетинговою сумісністю кожного зі структурних підрозділів підприємства, за станом маркетингової обстановки та якістю застосування маркетингових засобів підприємством; через оцінку ефективності маркетингової діяльності підприємства загалом.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення практичних аспектів маркетингового забезпечення діючих підприємств.

Список використаної літератури

1. Корж М.В. Теоретико-методичні засади маркетингового забезпечення господарюючого суб’єкта / М.В. Корж, Т.С. Чуніхіна // Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Ужгород. - 2019. Вип. 24, Ч.3. - С.119-124 [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/25529.

2. Толстяков Р.Ш. Актуальные проблемы маркетингового обеспечения на современном этапе развития рыночных отношений / Р.Ш. Толстяков, И.М. Кублин, С.А. Санинский // Социально-экономические явления и процессы. - 2015. - Т.10. - №6. - С. 89 – 97. [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-marketingovogo-obespecheniya-na-sovremennom-etape-razvitiya-rynochnyh-otnosheniy.

3. Ковальчук С.В. Роль маркетингових досліджень у забезпеченні ефективної роботи підприємств легкої промисловості / С.В. Ковальчук, О.С. Петрицька // Маркетинг і

менеджмент інновацій. - 2010. - № 1. - С. 42 – 51. [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3083/3/1_5.pdf.

4. Ковбас І.М. Маркетингове забезпечення діяльності переробних підприємств АПК / І.М. Ковбас // Науковий вісник Ужгородського університету: серія: Економіка; збірник наукових праць. - Мукачево: Карпатська вежа, 2013. - Вип. 1 (38). - С.172–176. [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/14665.

5. Причепа І.В. Маркетингове забезпечення розвитку підприємства за сучасних умов / І.В. Причепа, А.С. Огородник // Матеріали XLVI Науково-технічної конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки ВНТУ. 22.03.2017 – 24.03.2017 [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/download/2272/1824.

6. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: измерение и оценка качества маркетингового обеспечения бизнес-коммуникаций / Г.Л. Багиев // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2010. [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-vzaimodeystviya-izmerenie-i-otsenka-kachestva-marketingovogo-obespecheniya-biznes-kommunikatsiy.

7. Пивавар І. В. Методика оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства / І.В. Пивавар, О.О. Пономаренко, І.Ф. Лісна // Бізнес-інформ. - 2019. - №9. - С. 345 – 354. [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-effektivnosti-marketingovoy-deyatelnosti-predpriyatiya.

Солоха А.М., студентка
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
annasolokha87@gmail.com
Безверхня Ю.В., к.е.н., доцент

ВИДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ В АСПЕКТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Для кожного підприємства в основі своєї діяльності отримання доходу є важливою функцією, тому що він є джерелом розвитку з якого формується прибуток та перекриваються всі витрати за звітний період. Про наявність попиту, реалізації продукції, робіт та послуг, що випускає підприємство свідчить отримання доходу. Дохід – є основною частиною фінансування діяльності, який повинен бути в достатньому розмірі, щоб покрити всі витрати і зобов’язання для того, щоб в кінці року вийти та сформувати чистий дохід, тобто прибуток. Тому, якщо підприємство бачить збільшення своїх доходів, то це йде на користь його фінансового стану.

Згідно П(С)БО 15 «Доходи», що регулює порядок визнання доходів, трактується, що дохід визнається під час збільшення активів або зменшення зобов’язання, що зумовлює зростання власного капіталу. [6] Але це представлено доволі лаконічне поняття. Сучасні науковці та економісти мають різні погляди щодо визначення сутності поняття «дохід». Основний акцент дослідники роблять на виділення основних джерел, тобто: заробітна плата працівників, доходи від власності, соціальні трансфери та доходи підприємства від господарської діяльності, види та класифікацію доходів. Розглянемо сутність поняття «дохід» в таблиці 1.

Підсумовуючи дані таблиці, можна зробити висновок, що дохід підприємства – це результат одержання економічних вигід, у вигляді грошової форми, так і в майновій, які показують збільшення активів у фінансовому стані та зменшення зобов’язань підприємства, за винятком внесків власників за певний період, у власному капіталі.

Таблиця 1 – Визначення поняття «дохід»

Джерело	Сутність доходу
1	2
А. Сміт[7]	«Будь-яка людина, яка отримує свій дохід із джерела, що належить особисто їй, повинна отримувати його від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі». Тому відповідно він виділяв три форми доходу – заробітну плату, дохід від капіталу та земельну ренту.
А. Маршал [5]	Трактував дохід, як будь-якої отриманої вигоди. Тобто, у сфері підприємництва він розрізняв валовий і чистий доходи.
Дж. М. Кейнс [3]	Уявляв дохід підприємства або підприємця, як «перевищення цінності готової продукції, реалізованої протягом певного періоду, над перевищеними витратами виробництва».
Енциклопедичний словник Брокгауза та Єфрона [8]	Зазначено: «Під доходом розуміється або певна сума надходжень в руки якої-небудь особи, або заново створена сума нових реальних цінностей..»
Дж. Кларк [4]	Стверджував, що кожний фактор виробництва характеризується специфічною продуктивністю і створює дохід.
Р.Ф. Бруханський [1]	Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, які призводять до зростання власного капіталу.

Процес контролювання доходів для підприємств, які займаються різними видами діяльності, є важливим. Тому аналіз положень та законів показує, що ми повинні звертати більш детальну увагу на класифікацію доходів.

Так, Р.Ф, Бруханський класифікує доходи за такими групами: доходи операційної діяльності; доходи фінансової діяльності; інші доходи. [1]

На рис. 1 зображена класифікація доходів діяльності підприємств.

З огляду на запропоновану класифікацію доходів, що характеризує аналіз доходів діяльності підприємства та підоснову бухгалтерського обліку, можна зробити висновок, так як в нормативно-правових документах та в літературі дослідники не виділяють чіткого досягнення результатів у виборі класифікаційних ознак доходів, відбувається змішування, то краще комплексно об’єднувати класифікацію, що розроблена науковцями та такими, що використовуються підприємством.

Щоб дізнатися підприємству про те, як вони розподіляють свої доходи та витрати в кінці року, складають за звітній період внутрішню звітність. [2]

Внутрішньою звітністю підприємства називають сукупність упорядкованих показників і іншої інформації. Чинне законодавство не регулює організацію та ведення управлінського обліку на підприємстві і не встановлює стандартної форми внутрішньої звітності, яка є індивідуальною для кожного суб’єкта господарювання, враховуючи галузь і специфіку його діяльності.

Форми внутрішньої бухгалтерської звітності повинні бути максимально простими, універсальними та уніфікованими для можливості їх використання відповідно до потреб в будь-який період.

Метою звітністю є забезпечення управлінського персоналу всією необхідною інформацією. Тому для визначення чистого доходу, тобто прибутку підприємства за видами доходів складають Форму №2 «Звіт про фінансові результати».

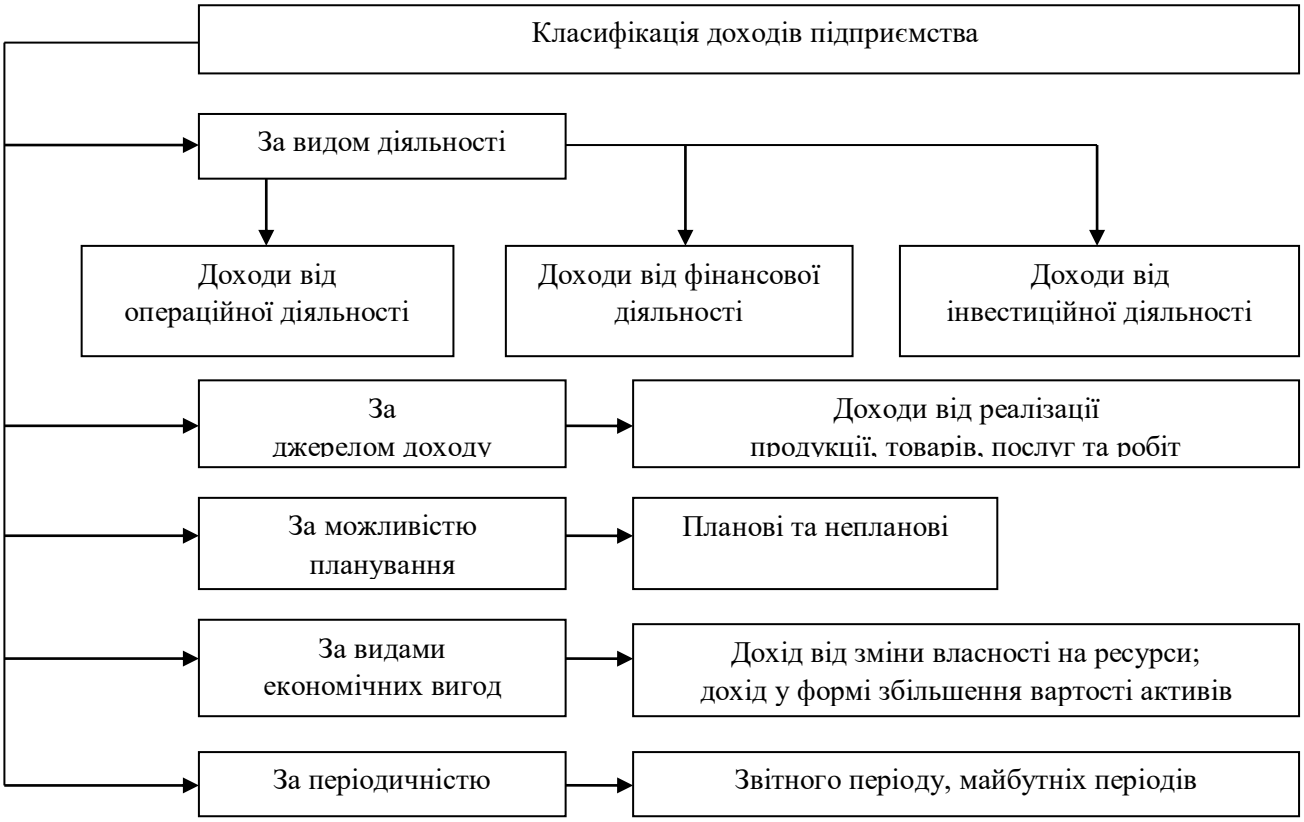

Рисунок 1 – Класифікація доходів підприємства

Розглянемо види доходів підприємства в таблиці 2.

Таблиця 2 – Види доходів

Види доходів	Сутність
1	2
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Обліковується на рахунку 70, який включає загальний дохід від реалізації продукції, без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарі та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизний податок тощо).
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	Обліковується на рахунку 70, який визначається шляхом зменшення доходу від реалізації продукції на суму ПДВ, яка включена до його складу, акцизного збору та інших вирахувань.
Інші операційні доходи	Обліковуються на рахунку 71, які відображують суми інших доходів операційної діяльності підприємства, що не пов’язані з реалізацією продукції.
Доходи від участі в капіталі	Обліковуються на рахунку 72, це доходи від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.
Інші фінансові доходи	Обліковуються на рахунку 73, включаються дивіденди, відсотки, роялті.
Інші доходи	Обліковуються на рахунку 74 та включають в себе доходи від реалізації фінансових інструментів, необоротних активів та майнових комплексів.
Надзвичайні доходи	Обліковуються на рахунку 75, які включають суми відшкодування втрат від надзвичайних подій, зокрема відшкодування страхових організацій.

Отже, за підсумками викладеного матеріалу, можна сказати, що дохід – важливий показник для підприємства для отримання задовольняючого прибутку, також це збільшення економічних вигод та зменшення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу, за рахунок здійснення певного виду діяльності та отримання переваг у конкуренції в результаті прийняття стратегічних рішень. Ситуацію на підприємстві можна назвати стабільною, якщо при формуванні звітності ми бачимо, що більшу частину надходження доходів складають від основної діяльності, а в іншому випадку підприємство не виконує своєї місії та доходи не є стабільними.

Список використаної літератури

1. Бруханський Р.Ф. Бухгалтерський облік: підруч. / Р.Ф Бруханський. – Тернопіль ТНЕУ, 2016. – 480 с.

2. Внутрішня звітність у системі управлінського обліку: Журнал 1(17) / Безверхня Ю.В. – Видавництво Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – 48-54 с.

3. Кейнс Дж.М. Общая теория зайнятости, процента и денег. Избранное / Вступ. ст.. Н.А. Макашевой. _ М.: Экемо, 2008. - С.81.

4. Кларк Дж.Б. Распределение багатства: Пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3-х т.: Пер. с англ. – Т. 1. – М.: Изд. группа «Прогресс», 1993. – С. 132

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. URL: zakon.rada.gov/ua/laws/show/z0860-099

7. Смит А. Исследование о природе и причинах багатства народов: Пер. с англ. / Предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2009. – С. 107.

8. Яроцкий В.Доход // Энциклопедический словар / Изд.: Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – СПб.: Типография И.А. Ефрона, 1897.

Ткаченко О.С., к.е.н.
доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
tas2007@i.ua

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В КОМП'ЮТЕРНІЙ СИСТЕМІ «1С: БУХГАЛТЕРІЯ 7.7»

Функціонування системи бухгалтерського обліку та процесу його ведення вимагає відповідної організаційної інфраструктури, яка передбачає вирішення ряду методичних, технологічних, технічних і організаційних питань. У процесі їх вирішення, власник підприємства спільно з головним бухгалтером реалізує свою політику у сфері бухгалтерського обліку шляхом самостійного вибору облікових способів і процедур. Це зумовлює появу такого інструменту організації бухгалтерського обліку як облікова політика.

Облікова політика – це форма діяльності суб'єктів господарювання у галузі бухгалтерського обліку з метою реалізації власних інтересів.

Використання комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації облікової політики підприємства. З допоміжного засобу обчислювальна техніка перетворюється на визначальний фактор організації обліку [1].

Для настройки програми краще користуватися передбаченим саме для цих цілей «Помічником заповнення констант» - меню «Допомога» → «Помічник заповнення констант». Він також викликається при першому запуску конфігурації.

Константи - постійні (умовно-постійні) величини, що зберігають інформацію, яка не змінюється або змінюється досить рідко, наприклад, назва підприємства, його поштова адреса

тощо. У константах зберігається інформація, яка зазвичай не змінюється в процесі роботи або змінюється достатньо рідко. Наприклад, — назва Вашої організації, прізвища відповідальних осіб, основна ставка ПДВ, основне місце зберігання ТМЦ. Крім того, в константах визначаються деякі принципи облікової політики на Вашому підприємстві, що впливають на автоматичне введення проводок, наприклад, прийнятий на підприємстві метод оцінки ТМЦ (по ідентифікованій або за середньозваженій собівартістю), чи використовуватимуться рахунки витрат 8 і 9 класу або тільки одного з них і так далі.

У цьому вікні розміщені три кнопки: Назад, Далі, Відміна і прапорець Показувати при запуску, що дозволяє виводити вікно Помічника на екран при кожнім запуску програми «1С: Бухгалтерія 7.7».

Переміщення по сторінкам Помічника відбувається за допомогою кнопок «Далі» і «Назад». На останній сторінці стане доступною кнопка «Готово», натиснувши на яку вносяться підготовленні дані в інформаційну базу.

При роботі з помічником до натискання кнопки «Готово» за допомогою кнопки «Відміна» можливо відмінити виправлення в інформаційній базі.

Оскільки всі константи типової конфігурації, в залежності від їх призначення, можливо розділити на декілька груп, діалогова форма Помічника виконується у вигляді декількох сторінок.

Вікно Помічника «Значення по замовчанню» призначене для введення інформації про підприємство. У цьому вікні зібрані поля для введення потрібної інформації. У полі є кнопка вибору з трьома крапками: Дана кнопка показує, що під час редагування цього параметра відбувається звертання до відповідного довідника. Заповнивши інформацію в іншому вікні, натискаємо кнопку «Далі».

Параметри, які відповідають за ведення обліку прийняті в організації можливо ввести на сторінці «Облікова політика». До них відносяться методика партійного обліку ТМЦ, класи рахунків, які будуть використовуватися в конфігурації, режими формування податкових накладних, кореспонденція по ПДВ і т. і.

На наступній сторінці «Помічник заповнення констант» пропонує внести ряд службових (додаткових) параметрів конфігурації, а також параметри, які задають інтерфейс користувача.

В залежності від того, що деякі з встановлених в процесі роботи з Помічником значення являються періодичними, тобто зберігають історію значень на різні дати, на сторінці «Періодичні значення» необхідно внести дата на яку будуть записані такі дані. При цьому, якщо використали «Помічник заповнення констант» з самого початку роботи з конфігуратором, необхідно внести дату яка раніше дати внесення початкових залишків.

Для того, щоб видалити значення констант, які були введені пізніше указаної дати, необхідно встановити фляжок «Видалити історію значень за наступні дати».

Натискання кнопки «Ок» на останній сторінці Помічника призведе до запису нових значень констант типової конфігурації. Під час роботи з Помічником потрібно бути уважним, тому що від правильного заповнення всіх реквізитів залежить робота програми.

Якщо в процесі роботи з «Помічником заповнення констант» незрозуміле значення деяких настоюваних параметрів, необхідно звернутися до розділу «Константи».

Константи в системі «1С: Підприємство» призначені для збереження інформації, що або зовсім не змінюються в процесі функціонування системи, або змінюється досить рідко. Найбільш простий приклад подібної інформації – назва організації, що, як правило, не змінюється.

Зручність використання констант полягає в тому, що в них один раз заноситься інформація, що потім може багаторазово використовуватися в процесі роботи. При яких-небудь змінах констант, усі зміни автоматично будуть відображені в тих місцях, де вони використовуються.

Список констант викликається за допомогою меню «Операції» головного меню системи. Констант в конфігурації «1С: Бухгалтерія 7.7» використовуються для зберігання

різних спільних параметрів, використовуваних системою. Значення констант, як правило, рідко змінюються [2].

Частина констант являються періодичними. Періодичні константи – це константи, значення яких зв'язані з датою. При зміні значень періодичних констант старе значення зберігається, при цьому нове значення вводиться з указаної дати, а старе – до вказаної дати.

Можна створити практично необхідну кількість констант для збереження будь – якої потрібної інформації. Сенс кожної константи детально описаний у документі «Керівництво по організації обліку (опис конфігурації)», яке поставляється в комплекті з програмою. Слід зауважити, що сенс і принципи дії ряду констант виявляться декілька пізніше, коли ми приступимо до розгляду конкретних розділів обліку.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: Підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця; 4-е вид., перероб., і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528с.

2. «1С: Предриятие 7.7 Конфигурация «Бухгалтерский учет» для Украины. Редакция 2. Руководство по ведению учета (описаниеи конфигурации)»; № 77.213.02; 21 мая 2001 г.

Тюря К. В.
Ляшко Д. Ю., к.е.н., доцент
доцент облік і оподаткування
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту ім.акад. В. Лазаряна
ktyurya11@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Формування та розвиток вітчизняної ринкової економіки суттєво змінює зовнішнє та внутрішнє середовище компаній різних організаційно-правових форм, зміст їх господарської діяльності. Важливим явищем є розвиток малого бізнесу, який завдяки гнучкості та чутливості до кон'юнктури ринку, сприйняттю технологічних інновацій, можливості розширити свою діяльність відповідно до попиту на невеликі інвестиції, підтримує зайнятість населення на всіх аспектах суспільного життя. У світі малий бізнес забезпечує близько 40-70% ВВП, тоді як в Україні їх внесок становить до 16%. Водночас значна частина з них вже кілька років є збитковою майже для всіх видів економічної діяльності [1].

У цьому контексті важливо вивчити причинно-наслідкові зв'язки, пов'язані з процесом формування фінансових результатів малого бізнесу в Україні, їх оцінкою, прогнозуванням та забезпеченням позитивного результату - прибутку, що є одним з основних власних ресурсів компаній, необхідних для забезпечення їх поточної діяльності та подальшого розвитку. Збільшення прибутку бізнес-структур суттєво впливає на темпи економічного розвитку країни, її адміністративно-територіальних одиниць, зростання соціального багатства та підвищення рівня життя.

Теоретичні та практичні аспекти малого бізнесу стосуються праці багатьох вітчизняних економістів: П. Каблука, А. Соколовської, В. Сизоненка, В. Федосова, І. Чугунова та інших. У науковій літературі Єфімова О.В., Сайфулін А.Д., Русак Н.А., Павловська О.В., Цал-Цалко Ю. вирішували питання аналізу фінансових результатів. Методологічні аспекти аналізу фінансової звітності компаній розглядаються в працях М. І. Баканової, К.В. Ізмайлова, В. В. Ковальова, А.Д. Шеремета, В. М. Шелудько та інших

вчених. Однак характеристики аналізу фінансової звітності малих підприємств вивчені недостатньо. Результатом дослідження стало виявлення того, що ці роботи суттєво сприяли розробці теоретичних та методологічних основ малого бізнесу, їх фінансовій підтримці з боку держави, податків, фінансового планування, але недостатньо вивчено процес аналізу та оцінки малого бізнесу.

З метою оптимізації діяльності малих підприємців у мінливих зовнішніх умовах господарської діяльності особливий акцент робиться на теоретичному дослідженні методології проведення комплексного аналізу фінансової звітності малих підприємців - юридичних осіб, що обґрунтовує актуальність обраної галузі дослідження. Метою дослідження є вдосконалення методології аналізу фінансових результатів діяльності малих підприємств на основі вивчення інформаційної бази аналізу фінансових результатів діяльності малих підприємств.

В умовах ринкової економіки діяльність суб’єктів господарювання спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що відображається на фінансових результатах. Останнє відображає всі аспекти діяльності компанії - рівень її технології та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль витрат тощо. Фінансовий результат підприємства, який має форму прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання. За їх позитивного значення фінансові результати є джерелом платежів до бюджету, а також розширеним відтворенням виробництва. У рамках фінансового управління компанією однією з ключових позицій є забезпечення позитивного фінансового результату. Тому він завжди був і залишатиметься предметом постійних досліджень. Через втрати великої кількості компаній, обсяг цих досліджень останнім часом збільшився ще більше через необхідність пошуку резервів для збільшення прибутковості компаній. Представників різних економічних шкіл завжди цікавив економічний характер прибутку. З’ясування сутності та значення фінансових результатів нерозривно пов’язане з навчанням у різних економічних школах.

Адекватна оцінка формування прибутку компанії дається оптимальним вибором методологічного підходу до її реалізації. В даний час існують різні рекомендації щодо аналізу прибутку компанії. Кожен автор має власний погляд на це питання, тому різні техніки мають свої специфічні елементи. Ми спробували узагальнити різні підходи до аналізу фінансових результатів компанії.

Положення про порядок аналізу фінансового стану підприємства, затверджене Міністерством фінансів України та Фондом державного майна України, таким чином оцінює фінансові показники діяльності підприємства на структурному та факторному аналізі прибутку підприємства [2].

Відповідно до ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансову звітність повинні складати всі підприємства, беручи до уваги дані бухгалтерського обліку [3]. Фінансова звітність компаній містить такі звіти: «Баланс», «Звіт про фінансові результати», «Звіт про рух грошових коштів», «Звіт про власний капітал», «Примітки до річної фінансової звітності».

Для суб’єктів малого підприємництва - юридичних осіб та представництв іноземних суб’єктів господарювання національні норми (стандарти) бухгалтерського обліку передбачають скорочену фінансову звітність як частину балансу та звіту про фінансові результати.

Норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. No39, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 15.03.2000 р. за No161/4382 (із змінами) [4-5], застосовуються:

1. Для складання фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва: суб'єкти малого підприємництва - юридичні особи, які визнані такими згідно із законодавством, крім довірчих компаній, страхових компаній, банків, ощадних кас, інших фінансових та

небанківських фінансових установ. Біржами іноземної валюти є виробники та імпортери акцизних товарів, а також суб'єкти господарювання, у статутному фонді яких є частка депозитів юридичних осіб - засновників та учасників цих суб'єктів, які не є субпроектами для малого бізнесу, що перевищує 25%;

2. Для підготовки спрощеного фінансового звіту суб’єкта малого підприємництва: суб’єкти малого підприємництва - юридичні особи, які відповідають критеріям, встановленим у статті 154 (розділ 3) Податкового закону в Україні та мають право застосовувати спрощений облік доходів і витрат [6].

Таким чином, інформаційною базою аналізу фінансових результатів є, в першу чергу, дані фінансової звітності. Фінансова звітність суб’єктів малого підприємництва представлена двома формами – форма No 1-м «Баланс» та форма No 2-м «Звіт про фінансові результати», складання яких регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва» (П(С)БО 25) [7].

З метою вдосконалення існуючої моделі комплексного аналізу фінансової звітності суб’єкта малого підприємництва – юридичної особи, пропонуємо проводити аналіз з виділенням наступних етапів [8-9]:

1. Заява про цільову функцію моделі обробки вхідної інформації. На цьому етапі виділяється предмет дослідження та вивчається специфіка його діяльності, виконується формулювання мети та завдань комплексного аналізу фінансової звітності, досліджується подана інформаційна база та її часові зсуви, формується сукупність напрямів аналізу фінансово-господарської діяльності компаній, відбувається подання остаточної інформації та пропозицій щодо реалізації заходів, що забезпечують досягнення мети комплексного аналізу показників, відображених у фінансовій звітності малого підприємства.

2. Обґрунтування процедур та первинної обробки інформації, їх узагальнення. При цьому джерела інформації групуються і формується сукупність фінансових показників як форма узагальнення даних за згрупованими джерелами інформації, відбувається вибір форм обробки вхідної інформації відповідно до певного набору показників, що є обґрунтованим.

3. Вибір необхідного методу обробки вхідної інформації за напрямами досліджень, визначення структури та процесу формування вихідної інформації для всебічного аналізу фінансової звітності малого бізнесу.

4. Інтерпретація результатів аналітичної обробки фінансової звітності малого підприємця - юридичної особи. Формулювання висновків щодо об'єкта дослідження на основі розрахунків також дозволяє замовникам не тільки всебічно отримати відповіді на свої запитання, але і служить основою для прогнозування змін в економічному потенціалі компаній.

5. Створення сценаріїв майбутньої тенденції фінансово-господарської діяльності малого бізнесу. Суть цього етапу полягає в прогнозуванні результатів дослідження з урахуванням запропонованих заходів.

Тому, визначено, що проблемі вдосконалення методології аналізу фінансових результатів малих підприємців - юридичних осіб не приділяється достатня увага. Метою пропонованих змін є вдосконалення методології всебічного аналізу фінансової звітності, посилення внутрішнього та зовнішнього контролю за дотриманням відображених у ній показників, надання можливості передбачити фінансово-господарську діяльність малого бізнесу та підвищення їх ефективності.

Список використаної літератури

1.Гуріна Н.В. Організаційні аспекти аналізу витрат і доходів підприємств. Облік і фінанси. 2013. № 3 (61). С. 92-98.

2. Подольська В.О., Яріш В.О. Фінансовий аналіз. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ: Знання, 2007. 668 с.

4. Токарева Т.О. Методика і організація обліку та аналізу фінансових результатів діяльності на малих підприємствах: автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2005. 21 с.

5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 566 с.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 7.02.2013 р. (зі змін. і доп.). URL: http:// www.minfin.gov.ua.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 39 від 25.02.2000 р. (у редакції наказу Міністерства фінансів України № 25 від 24.01.2011 р.) (зі змін. і доп.). URL: http://zakon4.rada.gov.ua.

8. Тютюнник Ю.М., Єрмоленко В.М. Детермінований факторний аналіз фінансових результатів підприємств малого бізнесу. Економіка і підприємництво: організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу. Полтава, 2017. Вип. 17. Том 1. С. 59-63.

9. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз. Частина ІІ. Полтава: ПДАА, 2014. 394 с.

Ходзицька В.В., к.е.н.,доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
valentinakneu@yahoo.com

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ:ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ

Фінансова стабільність та успішна діяльність підприємств напряму пов'язані з нефінансовими показниками й орієнтацією діяльності, позиціями у рейтингах, репутацією, відкритістю та соціальною відповідальністю.

Одним із ефективних сучасних інструментів вдосконалення роботи та досягнення конкурентних переваг є нефінансова звітність. Нині умови управління корпорацією виходять за межі фінансово-економічних показників і потребують також даних про соціальні й екологічні аспекти діяльності.

Нефінансова звітність містить інформацію про економічні результати діяльності, результативність у соціальній та екологічні сферах. Згідно з Глобальною ініціативою зі звітності (GRI, Global Reporting Initiative), під нефінансовою звітністю розуміють розкриття інформації та звітування щодо результатів діяльності компанії у галузі сталого розвитку перед внутрішніми та зовнішніми зацікавленими особами (стейкхолдерами) [3].

Основне завдання нефінансових звітів – інформування про економічні, екологічні та соціальні наслідки повсякденної діяльності компанії. У цьому звіті також відображено цінність організації та модель управління, продемонстровано зв'язок між її стратегією та прихильністю до стійкої глобальної економіки.

Нефінансова звітність є інструментом соціальної відповідальності бізнесу. Своєю чергою, соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, згідно з якою компанії добровільно інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою комерційну діяльність та взаємодію із зацікавленими сторонами [4].

Основна мета нефінансової звітності – допомогти підприємствам вимірювати, зрозуміти та повідомити стейкхолдерам про свою економічну, екологічну, соціальну та управлінську діяльність, а потім встановлювати цілі та ефективніше керувати змінами. Тобто

цей звіт виступає основною платформою для передачі результатів сталого розвитку та впливів – позитивних чи негативних, що стає реальним підґрунтям для створення соціальних, екологічних та економічних переваг для кожного.

У світовій практиці існує три форми формування нефінансової звітності:

1) Довільна форма. Звіти у довільній формі складаються у вигляді буклетів або розміщуються на веб-сайтах та місять інформацію про соціальні та природоохоронні програми компаній (наприклад, доброчинність).

2) Комплексні звіти. У звіті висвітлюється діяльність компанії з трьох точок зору: економічних результатів діяльності - фінансово-економічні і виробничі показники; екологічних результатів діяльності - вплив основної діяльності на довкілля і здоров'я людей; соціальних результатів діяльності - широкий слеістр інформації, яка стосується діяльності компанії щодо своїх працівників, клієнтів, місцевих громад, інших цільових аудиторій та суспільства в цілому.

3) Стандартизовані звіти. Звіти складаються на основі вимог і принципів міжнародних стандартів. Такі форми мають певні переваги над попередніми, які полягають у можливостях порівняння з звітами інших компаній, що дає можливість визначення соціального рейтингу компанії та визнання її у міжнародній діловій спільноті [2].

Вільна форма складання нефінансової звітності є дуже зручною для організації, проте вона не завжди може забезпечити достовірність звіту та можливість його порівняння з іншими подібними звітами компаній, оскільки відомості в ній наводяться вибірково.

Проте найбільш розповсюдженими міжнародними стандартами звітності є стандартизовані: Стандарти Сан-шайн; GRI; AA1000; SA8000. Структура звіту за стандартом G-RI відображає економічні, соціальні та екологічні досягнення, а також має чітко визначенні вимоги, яких компанія повинна дотримуватися при його складанні. Звіт за оцінкою успіху організації у трьох важливих середовищах сталого розвитку суспільства, чи так званий звіт за стандартом AA1000, що заснований на діалозі зі стейкхолдерами, носить універсальний характер і підходить більше для компаній, діяльність яких суттєво впливає на суспільство. Ієрархічну класифікацію нефінансової звітності складають чотири рівні, кожен з яких представляє певну інформацію залежно від користувачів та їх потреб:

1. Мегарівень: інформація призначена для неурядових організацій та світових співтовариств;

2. Макрорівень: інформація призначена для місцевих органів та держави;

3. Мезорівень: інформація призначена для споживачів, кредиторів та інвесторів;

4. Мікрорівень: інформація призначена для робітників компанії, акціонерів, бізнес-партнерів.

Нефінансова звітність має різні: – форми підготовки, від визначених і затверджених міжнародними стандартами, які визначають її зміст та формат, до складених у вільній формі за власними ідеями та поняттями; – назви, а саме:

- звіт про сталий розвиток;
- звіт про корпоративну соціальну відповідальність;
- соціальний звіт;
- звіт про прогрес у реалізації принципів Глобального договору; інтегрований звіт.

Найпоширенішими стандартами у світі, згідно з вимогами яких готують нефінансову звітність, є вищезазначені стандарти GRI. В основі Глобальної ініціативи зі звітності лежить положення, що економічні, екологічні та соціальні результати діяльності компанії безпосередньо пов’язані з її стійким довготривалим розвитком. Нефінансова звітність, підготовлена за стандартом GRI, допомагає бізнесу краще розуміти проблеми, ризики і можливості для розвитку та демонструвати його фінансову, економічну й соціальну результативність.

Нефінансова звітність, складена за стандартами GRI, як інструмент управління підприємством для вимірювання соціальної відповідальності має свої переваги – як внутрішні, так і зовнішні.

Підприємства, які звітують, повинні здійснювати інвестування у покращання навичок використання нефінансової звітності та підвищення її суспільної значущості. Адже її впровадження і застосування – це важливий крок до ведення прозорого та відповідального бізнесу, узгодженого з європейськими стандартами. Усе це створює привабливі перспективи для іноземних інвесторів, оскільки дає можливість зрозуміти, що компанія має довгостроковий план розвитку і заслуговує на довіру.

Список використаної літератури

1. Нефінансова звітність : інструмент соціально відповідального бізнесу // Global Compact Network Ukraine. – К., 2016.

2. Global Reporting Initiative. – Режим доступу : www.globalreporting.org.

3. Офіційний сайт «Спільнота СВБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.svb.org.ua.

4. Carrots and sticks. Sustainability reporting policies worldwide –today's best practice, tomorrow's trends [Електронний ресурс] // KPMG Advisory N.V., Global Reporting Initiative, Unit for Corporate Governance in Africa, 2013. – Режим доступу : https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Carrots-and-Sticks.pdf.

Чеченок П.В., студентка
Белорусский государственный экономический университет
Научный руководитель: ***Лемеш В.Н., к.э.н., доцент,***
доцент кафедры бух.учета, анализа и аудита
в отраслях народного хозяйства,
Белорусский государственный экономический университет
6400622@mail.ru

БЛОКЧЕЙН КАК СИСТЕМА УЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

В Республике Беларусь традиционно уделяется значительное внимание передовым технологиям. Исключением не стало использование расчетов цифровыми знаками. При этом, по мнению некоторых авторов, существует ряд проблем в этой области. В статье рассматривается содержание и возможности применения технологии «Блокчейн». Ее применение в бухгалтерском учете, а также учет токенов и криптовалюты.

BlockShowEurope в мае 2018 года опубликовала Топ-10 лучших стран для активного использования технологии «Блокчейн», которыйучитывает нормативную базу, инициативы и использование блокчейна. Лидерами являются Эстония, Швейцария и Япония. Основными положительными критериями в вышеуказанных странах являются прогрессивно-разрабатываемое законодательство в сфере цифровой экономики и регулировании «крипто-отношений»,активная поддержка стартапов, преимущественно начиная с внедрения технологии в систему государственного управления, эффективная работа криптовалютных бирж и некоторые другие аспекты, в том числе и политическое и экономическое развитие в целом.

Однако, в соответствии с рейтингом DoingCryptoIndex за 2018 год, новый Топ-10 выглядит совсем по-другому, так как рейтинг не только обращает внимание на другие континенты, но и учитывает последние данные (нормативная база, инициативы, использование блокчейна) (Таблица 1).

Таблица 1 - РейтингDoingCryptoIndex за 2018 год

Место в рейтинге	Страна
1	Эстония
2	Австралия
3	Сингапур
4	Соединенное Королевство
5	Япония
6	Швейцария
7	Германия
8	Швеция
9	Дания
10	Республика Корея

Источник – собственная разработка на основании [1].

С принятием Декрета Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [2] в Беларуси была легализована технология реестра блоков транзакций «Блокчейн» и дано право юридическим и физическим лицам владеть цифровыми знаками – токенами. **Блокчейн** – это децентрализованная база данных, в которой все записи (блоки) связаны между собой с помощью средств криптографии. Технология была предложена в 2008 г. и впервые стала использоваться как основа криптовалюты Bitcoin, где играла роль распределенного реестра для всех операций с цифровыми монетами.**Криптовалю́та**– это разновидность цифровой валюты, учёт внутренних расчётных единиц которой обеспечивает децентрализованная платёжная система, работающая в полностью автоматическом режиме. То есть это просто число, обозначающее количество данных расчётных единиц, которое записывается в соответствующей позиции информационного пакета протокола передачи данных и зачастую даже не подвергается шифрованию, как и вся иная информация о транзакциях между адресами системы. **Токен** представляет собой компактное устройство, предназначенное для обеспечения информационной безопасности пользователя, также используется для идентификации его владельца, безопасного удалённого доступа к информационным ресурсам и так далее. Как правило, это физическое устройство, используемое для упрощения аутентификации.

Каким же образом возможно применить технологию «Блокчейн» в бухгалтерском учете? Во-первых, технологию можно сравнить с типичной бухгалтерской программой, только в примитивном виде и с минимизацией деталей. Это далеко не положительный момент, но дает стимул к совершенствованию системы, так как изначально технология не создавалась конкретно для целей учета и контроля. Во-вторых, она соответствует некоторым основным принципам бухучета: информация, помещенная в систему «Блокчейн» является надежной и правдивой, так как любые изменения в уже записанные блоки невозможны, и отсутствует возможность подделки или подмены данных; этой информации можно доверять, даже если доверие к контрагенту отсутствует; каждая транзакция осуществляется только при одобрении обеими сторонами и записывается дважды: в одинаковой сумме у каждой из сторон и отражается в одинаковой оценке по дебету одного и кредиту другого счета. Это соответствует такому принципу бухучета как двойная запись. Информация системы открыта и одновременно защищена, что обеспечивает ее прозрачность. Но существует проблема конфиденциальности информации.Однако это считается разрешимым, так как пользователи цепи могут иметь коды-шифры, или так называемые «ключи» для просмотра определенной информации, то есть, использовать приватный блокчейн.

Основное преимущество технологии – это ускорение осуществления операций: возможность работать без посредников, банков; нет необходимости сверки расчетов.

Формирование и списание дебиторских и кредиторских задолженностей сторон сделки будет происходить одновременно в одинаковой оценке в момент транзакции. Подтверждать факт транзакции и ее оценку не придется. Бухгалтеру останется только правильно классифицировать приобретенный/переданный актив и соответствующий доход/расход.

В соответствии с вышеупомянутым Декретом [2]возникшие (добытые) в процессе майнинга или приобретенные иным способом токены признаются активами; размещение юридическими лицами созданных ими токенов приводит к возникновению обязательства перед владельцами этих токенов.

*Министерство финансов Республики Беларусь приняло НСБУ «Цифровые знаки (токены)», который определяет порядок формирования в бухучете информации о токенах. В соответствии с ним, п*олученные организацией токены принимаются кучету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения[3].Стоимость денежных средств, электронных денег, токенов другого вида, привлеченных от первых владельцев в результате размещения собственных токенов, отражается по дебету счетов «Долгосрочные финансовые вложения», «Товары», «Расчетные счета»,»Валютные счета», «Специальные счета в банках», «Краткосрочные финансовые вложения» и др. счетов и кредиту счетов «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»,»Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». То есть, токены признаются в бухучете либо как инвестиционный актив, либо как эквивалент денежных средств, либо в качестве готовой продукции или товаров. А об учете криптовалюты, как таковой, точных указаний нет. И, так как по своей сути она является цифровой валютой, а действующийтиповой план счетов не предусматривает ее учет, целесообразно открыть новый счет, например, «Счета учета криптовалюты».

Возвращаясь к доработке технологии «Блокчейн» в качестве системы учета, стоит отметить следующее:

1) к каждому блоку, содержащему факт совершения операции должен быть привязан пакет документов или иная полезная информация о совершенной операции (документ, на основании которого она проведена, условия ее проведения, обязательные реквизиты, контрагенты сделки), и возможно одновременное ее отражение в финансовом и налоговом учете, то есть первичные документы могли бы формироваться автоматически внутри системы на условии электронной цифровой подписи;

2) возможна разработка автоматизированного формирования типовых форм отчетности, таким образом не упуская ни единой совершенной операции;

3)каждый последующий блок содержит в себе информацию всех предыдущих, что не дает возможности внести дополнительные операции между уже выстроенными блоками – с одной стороны это может сформировать проблему отсутствия полноты информации, если существуют случаи, при которых нарушена логическая последовательность совершения операций, а с другой стороны – повышение требования к точности и достоверности оперативного учета.

Таким образом, использование технологии «Блокчейн» может привести к ускорению процесса хозяйственной деятельности компаний, а также привести весь учет, отчетность и контроль к единым мировым стандартам. Однако следует оценивать целесообразность такого перехода и его последствия с учетом экономической ситуации в мире. Как минимум, так как любое практическое действие требует для себя теоретическое основание – наиболее важным на данный момент является разработка нормативно-правовой базы по переходу экономики на «цифровую» и разработка плана внедрения технологии.

Список использованной литературы

1.DoingCryptoIndex: CountryRanking 2018/ Электронный ресурс// https://doingcrypto.org. Режим доступа: https://doingcrypto.org . – Дата доступа – 13.10.2020.

2. Декрет Президента Республики Беларусь № 8 от 21 декабря 2017 г.: «О развитии цифровой экономики»// Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь / Электронный ресурс// president.gov.by. – 2017. URL: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/(дата доступа – 10.10.2020).

3.Лемеш, В.Н. В Республике Беларусь новый объект учета – токены. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали IV міжнародноїнауково-практичноїінтернет-конференції (м. Тернопіль, 28 грудня 2018 р.) – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – 195 с. С. 158-161.

Шарко К.В., магістрант
Корчагіна В.Г., к.е.н.
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
karinasharko54@gmail.com

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

Умови функціонування вітчизняного бізнесу характеризуються значним загостренням кризових тенденцій, що негативно впливає на функціонування будь-якого підприємства. При цьому важлива роль відводиться обліку як складовій інформаційного забезпечення процесу управління. Єдина система бухгалтерського обліку поділяється на підсистеми фінансового, податкового та управлінського, кожний з яких має свою специфіку та відповідне призначення. Серед складових обліку окрему увагу заслуговує управлінський облік як підсистема інформаційного забезпечення внутрішньої складової процесу управління. Він забезпечує необхідною інформацією керівництво і спеціалістів підприємства, отже, така інформація є внутрішньою.

Управління підприємством розглядається як процес координації та регулювання його діяльності для досягнення поставлених цілей. Для забезпечення всіх функцій управління на відповідних рівнях потрібна цільова інформація. Взагалі управлінський процес починається з інформації, тобто розробки системи планів, на основі якої оцінюється діяльність (облік та контроль основних показників діяльності), виявляються резерви за рахунок аналізу, приймаються рішення та оцінюється їх ефективність.

Управлінський облік є системою інформаційного забезпечення процесів планування і контролю на всіх рівнях управління, починаючи від стратегії і закінчуючи оперативними бюджетами. Він представляє собою 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.

Сучасний управлінський облік, використовуючи зовнішню та внутрішню інформацію, забезпечує потреби різних функцій бізнесу. Він аналізує діяльність з урахуванням як поточних, так і довгострокових цілей, розробляє методи отримання, збору необхідної інформації.

Система управлінського обліку представляє сукупність методів і процедур, які забезпечують підготовку і надання інформації щодо використання ресурсів і протікання господарських процесів для планування, контролю та прийняття рішень на різних рівнях управління підприємством з метою впливу на них. В основу управлінського обліку покладено інформаційну систему, яка використовує вхідну інформацію та відповідні процеси для отримання результатів, що відповідають точно цілям управління [1, с.48].

Організація системи управлінського обліку залежить від специфіки діяльності

кожного підприємства, тому керівники повинні розробляти власні гнучкі системи інформаційного забезпечення ефективного управління.

Функціонування системи управлінського обліку визначається організаційною структурою підприємства. Виробнича бухгалтерія постає як система внутрішньої звітності структурних підрозділів. Облік витрат будується за центрами відповідальності, що подає інформацію керівництву підприємства про ефективність спеціалізації, підпорядкованість, поділ повноважень у досягненні мети.

Функції управління й інформація, яка забезпечує їх дієвість, дозволяють сформулювати основні функції управлінського обліку:

– забезпечення інформацією керівників усіх рівнів управління, необхідною для поточного планування, контролю і прийняття оперативних управлінських рішень;

– формування інформації, що служить засобом внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями управління і різних структурних підрозділів одного рівня;

– оперативний контроль і оцінка результатів діяльності внутрішніх підрозділів і підприємства в досягненні мети;

– перспективне планування і координація розвитку підприємства в майбутньому на основі аналізу й оцінки фактичних результатів діяльності

Підприємства в сучасних умовах перехідного господарювання потребують аналітичної інформації, що характеризує використання виробничих ресурсів, доцільність інвестування в них, прибутковості результатів діяльності. Ці завдання можуть бути вирішені за рахунок формування точної, своєчасної та неупередженої інформації, сформованої в підсистемі управлінському обліку.

Одна із проблем, що є на сьогодні предметом наукових дискусій, визначення багатоаспектної сутності управлінського обліку та принципів його організації. Пояснюється така ситуація низкою причин:

- не існує (справедливим буде відмітити, не може бути) єдиних стандартів для створення системи управлінського обліку, тому рекомендації, зокрема зарубіжних вчених, автоматично не можна перенести на вітчизняні підприємства через суттєві відмінності в структуризації бізнесу та методології обліку;

- в управлінського обліку акцент має бути на слові «управлінський», тому нереально створювати систему управлінського обліку на основі використання лише методів традиційного бухгалтерського обліку без врахування основного призначення обліку формувати інформацію для різних користувачів, а відповідно, для різних цілей;

- слаба розробленість методології управлінського обліку не дає змоги визначити його місце в системі управління підприємством. Адже управлінський цикл включає логічну послідовність виконання функцій планування, обліку, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень, тому логічно передбачити, що система управлінського обліку має сприяти ефективному здійсненню всіх функцій управління на різних його рівнях (а не лише функції обліку) [2, с.82].

В умовах ринкових відносин існує пряма залежність між ефективністю управління і якістю інформації та рівнем її використання. В системі інформаційного забезпечення управління облік необхідно трансформувати в облікову модель, здатну відображати реальні господарські процеси і забезпечувати аналітично-прогнозні функції, що вимагає не тільки зміни методології та організації, але і поглиблення управлінської спрямованості обліку.

Сучасна система управлінського облікує одним із ключових факторів стабільного функціонування та можливості розвитку підприємств в конкурентному середовищі. При цьому втрати від прийняття невірних рішень внаслідок використання інформації низької якості здебільшого призводять до втрати конкурентних позицій і кризового стану підприємства. Тому від ефективності системи управлінського обліку залежить результат діяльності підприємства. Облік носить системно залежний характер, це свідчить про те, що існує нерозривний зв'язок складових обліку з процесом управління підприємством. У зв’язку з цим варто періодично аналізувати стан облікової управлінської системи та вносити

відповідні корективи, виходячи з цілей і завдань менеджменту.

Список використаної літератури

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. К.: Лібра, 2003. 704с.

2. Нападовська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2009. №8-9. С.78-93.

Штанько А. В., студентка
Національна металургійна академія України
partizanohka@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ КОПРОРАТИВНИМ КАПІТАЛОМ

Сучасний період розвитку економіки характеризується трансформацією соціально-економічних процесів не тільки в Україні, а й в усьому світі. Однією з найбільш явних ознак є збільшення частоти та поглиблення економічних криз. Водночас відбувається перетворення інституційних засад суспільства. Дедалі більшого значення набувають різноманітні форми децентралізованого управління із посиленням імперативу окремих фінансово-промислових груп. Відтак, в економічній науці все частіше засвідчують виникнення корпоративного капіталізму.

Корпоративний капіталізм (corporatecapitalism) – сучасний погляд на економіку промислово-розвинених країн, відповідно до якого у виробничому секторі домінують великі корпорації, в яких власність відокремлена від управління. Головна ідея цього підходу полягає в тому, що основні владні повноваження знаходяться не у класу капіталістів, а у невеликих груп професійних менеджерів. Оскільки менеджмент має інші спонукальні мотиви та керується іншими поведінковими акцентами, ніж капіталісти,вони здійснюють політику, яка окрім звичайної мети нарощування капіталу корпорації має спрямованість на досягнення неекономічних цілей [5, с. 245].

При цьому способи формування капіталу корпорацій все більш урізноманітнюються. Основні види корпоративних об’єднань є наступними:

– акціонерні товариства – найпоширеніша форма, що мобілізує капітал шляхом випуску цінних паперів: акцій та облігацій;

– s-корпорації – являють собою поєднання якостей корпорації і партнерства. Їх засновники та утримувачі несуть обмежену відповідальність, уникаючи в той же час подвійного оподаткування;

– холдинги – утримують акції інших корпорацій, виступають своєрідною формою регулювання всього корпоративного співтовариства;

– професійні корпорації – своєрідна форма акціонерного товариства закритого типу.

В Україні вирізняють наступні організаційно-правові форми господарських товариств: акціонерні товариства (публічні та приватні); товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; повні товариства; командитні товариства. Незважаючи на достатню різноманітність форм організації корпоративного капіталу, Україна зараз знаходиться тільки на початковій стадії розвитку корпоративного капіталізму. Це визначається тим, що самі підходи до управління корпораціями мають нетривалу історію становлення та розвитку, є швидше запозиченими з часів до ринкової економіки. Отже, існує потреба у формуванні традицій та механізмів ефективного управління корпоративним капіталом.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України визначає корпоративне управління як систему відносин, що установлює правила та процедури

прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства і здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним [4, с. 18]. Основною функцією корпоративного управління є управління майном акціонерів.Метою формування корпоративного капіталу є створення ресурсної бази для забезпечення діяльності підприємства та його розвитку та фінансове забезпечення реалізації прийнятої стратегії.Капітал корпорації забезпечує фінансові можливості реалізації цілей розвитку та мінімізації розриву між цілями та можливостями зростання. Так, корпорація, яка змогла залучити найдешевший капітал (за середньозваженою його оцінкою), характеризується вищою ефективністю корпоративного управління. Проте специфічні корпоративні ризики, у т.ч. конфлікти інтересів, збільшують вартість залучення корпорацією капіталу, і, відповідно, відображаються на ефективності її діяльності, прибутковості, ринковій капіталізації.

Капітал корпорації – це накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний і функціональний ресурс та фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності [6, с. 17].Будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки для своєї діяльності потребує залучення фінансового капіталу, що є джерелом формування його майна. Діяльність підприємства безпосередньо залежить від обсягу і структури його фінансового капіталу [2, с. 311].

Формування корпоративного капіталу – це процес планування, пошуку, оцінювання вартості й залучення корпорацією ресурсів для власного функціонування та розвитку.

Формування капіталу корпорації базується на таких принципах:

– врахування перспектив розвитку корпорації;

– забезпечення відповідності між обсягом залученого капіталу та обсягом активів, які формуються;

– забезпечення мінімізаціїзатрат,спрямованихна формування капіталу корпорації з різних джерел;

– забезпечення ефективного використаннякапіталу корпорації.

Важливого значення при управлінні формуванням капіталу набуває необхідність оптимізації структури капіталу. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних та позикових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості корпорації, тобто максимізується її ринкова вартість [1, с. 214].Оптимальна структура загального капіталу є передумовою ефективності його використання. Використання позикових коштів дає можливість приросту рентабельності власного капіталу, але негативно впливає на фінансову стійкість підприємства [2, с. 311].

Джерелами формування капіталу можуть бути як власні фінансові ресурси, так і позикові. Для більшості підприємств основною частиною і базою усього фінансового капіталу є власний капітал, але діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення позикових коштів. Позикові кошти займають досить вагоме місце в структурі капіталу підприємства.

Важливим компонентом управління корпоративним капіталом є організаційний механізм управління корпорацією. Саме за допомогою організаційного механізму здійснюється поточне управління капіталом та реалізують свої інтереси власники та менеджмент корпорації через вплив на прийняття управлінських рішень і контроль за їх виконанням.Організаційний механізм управління акціонерним товариством – це сукупність адміністративних важелів, форм, способів і методів цілеспрямованого впливу суб'єктів корпоративних відносин на процес прийняття рішень в акціонерному товаристві з метою реалізації власних інтересів.

Основними елементами організаційного механізму корпоративного управління є механізми: корпоративного планування; структурної організації; організації процесів

управління; правового регулювання; адміністрування та контролю; інформаційного забезпечення; кадрового забезпечення органів управління акціонерним товариством та мотивації посадових осіб [3, с. 27-28]. Система корпоративного управління повинна створювати необхідні умови для своєчасного обміну інформацією та ефективної взаємодії між наглядовою радою та виконавчим органом. Органи корпорації та їх посадові особи повинні діяти добросовісно та розумно в інтересах товариства. У забезпеченні ефективної взаємодії між органами управління корпорації вирішальну роль відіграє своєчасний обмін інформацією, яка необхідна для виконання ними своїх функцій та прийняття відповідних рішень.

Ефективні корпоративні відносини в країні є індикатором розвитку соціальної, економічної, правової, технічної, інформаційної складової суспільства. Розвиток відповідної моделі корпоративного управління в рамках національної економіки залежить від трьох складових: механізму захисту прав акціонерів; функцій і завдань наглядової ради та виконавчого органу; рівня розкриття інформації [7, с. 36-37].В даний час існують наступні особливості розвитку української моделі корпоративного управління: висока концентрація акціонерного капіталу; низькі стандарти розкриття інформації про діяльність компанії, що гальмує залучення зовнішніх інвесторів; перманентний процес перерозподілу власності; неефективне правозастосування в галузі захисту прав акціонерів; нестабільність макроекономічної ситуації та наявність великих ризиків для потенційних акціонерів, які володіють крупними пакетами акцій. Також для України специфічним є те, що для корпоратизованих і приватизованих підприємств статутним капіталом було майно існуючих державних підприємств, що оцінювалося за балансовою вартістю. Це найчастіше не враховувало реальну вартість підприємств [8, с. 106]. Можна констатувати, що наразі в українській економіці завершуються процеси акумуляції національного багатства у формі корпоратизації раніше накопичених активів та одночасно відбувається його перерозподіл. Водночас механізми функціонування корпоративного капіталізму в нашій країні є недосконалими, що обмежує можливості ефективного управління корпоративним капіталом.

Список використаної літератури

1. Бланк И. А. Управлениеформированиемкапитала: Підручник. – К.: Ника-центр, 2000.– 512 с.

2. Ватаманюк Я. Д. Теоретичні аспекти позикового капіталу підприємства [Електронний ресурс]/ Я. Д. Ватаманюк, Т. А. Мельник// Наукові записки КНТУ: зб. наук.праць. – 2011. – вип.11, ч.І. –. Режим доступу до ресурсу:https://core.ac.uk/reader/84825280

3. Меліхова Т. Л. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Управління корпоративним капіталом» для здобувачів вищої освіти першого рівня (бакалаврського) спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа і страхування» денної та заочно-дистанційної форм навчання / Т. Л. Меліхова, О. В. Котик. – Рівне : НУВГП, 2018. – 53 с.

4. Мішеніна Г. А. Корпоративне управління : конспект лекцій / укладачі: Г. А. Мішеніна, Ю. Т. Матвєєва. – Суми : Сумський державний університет, 2018. – 212 с.

5. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / пер. з англ. – К.: «АртЕк». 2000. – 640 с.

6. Шило Ж. С. Конспект лекцій з дисципліни «Фінанси корпорацій» для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності 7.03050801 «Фінанси і кредит» / Ж. С. Шило – Рівне: НУВГП, 2013. – 86 с.

7. Шкільняк М. М. Навчально-методичний комплекс з дисципліни «Корпоративне управління» для студентів освітнього ступеню «Магістр» спеціальності «Адміністративний менеджмент»/М. М. Шкільняк, О. З. Апостолюк. – Тернопіль, 2016. – 170 с.

8. Штерн Г. Ю. Корпоративне управління: Навч. посібник для студентів спеціальности 8.050201 «Менеджмент організацій»/ Г. Ю. Штерн. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 278 с.

Юринець З.В., д.е.н., професор
професор кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка
Zoryna_yur@ukr.net
Гнилянська Л.Й., к.е.н, доцент
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»
lgnylianska@gmail.com

ДЕЛЕГУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ КОМАНДАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Делегування відповідальності викликає занепокоєння у менеджерів, які бояться, що таким чином втратять контроль над ситуацією. Однак, не можливо досягнути успіху в управлінні командами та організацією самостійно. Керівник повинен мати можливість спонукати працівників до докладання інколи й надмірних зусиль. Тому, потрібно вміло керувати управлінськими командами та делегувати повноваження, що є результатом колективної роботи.Варто виокреми кілька практичних порад для кращого управління командами та делегування завдань:

1. Насамперед, залежно від ситуації, потенційного впливу на господарську діяльність і ризику ухвалення рішення, виділяють 4 варіанти захисту від потенційних помилок працівників, які не завжди готові брати на себе відповідальність за виконання завдання та ухвалення рішення.

Тому, працівникові формують рамки, в яких (рис. 1) [2, с. 121-127]:

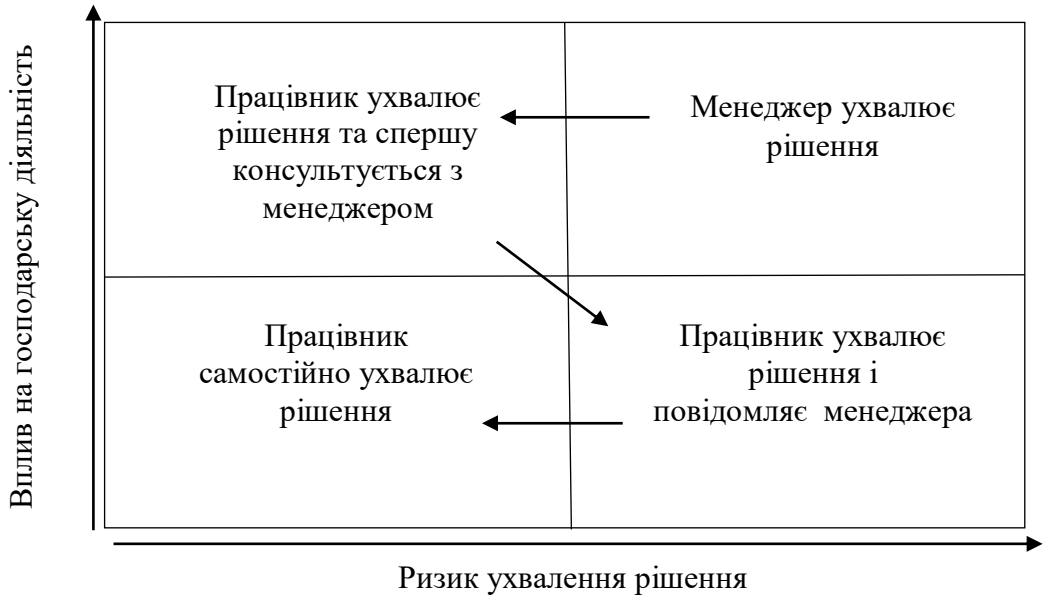

Рисунок 1 - Матриця делегування та можливість ухвалення рішення працівником [2, с. 122]

- Працівник може ухвалювати самостійні рішення.
- Працівник може ухвалювати самостійні рішення, але повідомляти про це керівника.
- Працівник може ухвалювати рішення, але спочатку повинен проконсультуватися з керівником чи наставником.

- Працівник не може ухвалювати рішення.

З часом, поряд із розвитком компетенцій працівників, варто розширювати здатність персоналу самостійно ухвалювати рішення з більш важливих і ризикованих питань.

2. Один з основних принципів раціональної організації праці та управління часом – це те, що може бути передано на аутсорсинг, потрібно негайно віддати. Делегувати доцільно якомога раніше. Чим раніше передати завдання працівникові, тим більше шансів на його реалізацію. Категорично не потрібно тримати завдання в ящику чи в голові.

3. Процес делегування завдання має супроводжуватись встановленням термінів. Чим раніше встановлено терміни, тим більше шансів, що завдання буде виконано вчасно або достроково. Якщо завдання має бути виконане у п’ятницю, по можливості варто повідомити працівника, що це завдання має бути виконано у вівторок. У такому випадку менеджер матимете достатньо часу для виправлення та вирішення надзвичайних ситуацій.

4. Делегувати завдання потрібно відповідно до можливостей працівників. Варто уникати експериментів, делегуючи завдання працівникам з неспеціалізованими, але різнобічними компетенціями. Не доцільно перевантажувати працівників завданнями, що перевищують їхні фізичні можливості. Це може призвести лише до зайвої напруги, помилок чи упущень.

5. Окремі менеджери доволі часто тримають завдання в голові, чекаючи, коли їхня ідея буде доопрацьована. Це поширена помилка: керівник чекає, коли він сам придумає всі рішення, а працівник їх лише пасивно виконує. Таким чином, потенціал працівника використовується не повністю і можливості залишаються не розвиненими.

6. Під час делегування потрібно враховувати мотиваційні чинники та чинники розвитку особистості. Залучення працівників до ухвалення рішень, вирішення складних завдань – це хороший спосіб розвинути співробітників, зменшити можливість вигорання, а також підтримувати високу мотивацію[1, с.134-136]. Консультування у процесі вирішення завдань, оцінювання вкладених працівником зусиль і підтримка участі у проекті чи завданні збільшує віддачу та креативність. Це елемент побудови партнерських відносин.

7. Ключовим фактором делегування завдань є розуміння змісту завдання, яке отримав працівник. Не варто розраховувати, що ідеї менеджера будуть зрозумілі на усі 100%. Щоб уникнути непорозумінь і розчарувань, є важлива процедура, яку можна застосувати: треба попросити працівника розповісти своїми словами, як він бачить виконане завдання. Це заощадить енергію менеджера та працівника на виправлення помилок, що виникають внаслідок недоліків передачі інформації.

8. Періодично менеджер зобов’язаний контролювати виконання операцій, терміни та якість. Важливо визначити, яким чином і як часто стежити за виконанням завдання. Без цього завдання можуть бути виконані незадовільно. Якщо менеджер не стежить за ходом проведення операцій працівником, він можете втратити контроль над термінами та якістю. Контролювання працівника дає змогу тримати його вмотивованим – він не буде відкладати завдання до останньої хвилини, пам’ятати про необхідність завершення завдання.

9. Менеджер повинен представити чітку мету виконання завдання, намір аутсорсингової діяльності. Деякі завдання не є мотивуючими. Його часто називають «брудна робота», яку хтось повинен зрештою робити. Тоді особливо важливо пояснити «вищу мету» дії. Це дає мотивацію працівникам та готовність діяти, щоб бути ефективнішими.

10. Менеджер повинен підтримувати працівника у вирішенні завдань і виникненні труднощів. Певні завдання можуть бути надто важкими для працівника. Працівник у разі складнощів може розраховувати на менеджера. Менеджер водночас може надати працівникові можливість навчання, коучингу чи наставництва. Таким чином, це зменшить стрес працівника, який може блокувати ефективне виконання завдання.

11. Відзначення успішно виконаного завдання, належна оцінка вкладених зусиль працівником – важливий елемент мотивування. Після виконання завдання та перевірки його якості працівник повинен отримати зворотній зв'язок, менеджерові варто відзначити внесок виконавця до спільної праці і змотивувати працівника до подальшої роботи.

Список використаної літератури

1. Юринець З.В. Самоменеджмент. Підручник. Львів : СПОЛОМ. 2015. 360 с.
2. Clayton M. Zarządzanieczasem. Jakefektywnieplanować i realizowaćzadania. Warszawa: Samo-sedno, Edgard, 2011. 462s

Яресько О. С., здобувач вищої освіти
Olya222227181@gmail.com
Науковий керівник: ***Кононенко Я. В., к.е.н., доцент***
Українська інженерно-педагогічна академія

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДІЄВОЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СФЕРИ ПОСЛУГ

Формування стратегії розвитку будь-якої організації сфери послуг є одним із найважливіших питань менеджменту організацій. В наш час організація має бути конкурентоспроможною, аби залишитися на ринку та мати попит серед клієнтів, адже більшість організацій, пов'язаних зі сферою послуг не є монополістами, а отже мають безліч конкурентів. Аби залишитися на ринку та «вирватися уперед», компанія має якісно сформувати власну стратегію розвитку. Проте не слід забувати, що дієвою стратегія розвитку буде тоді, коли вона буде комплексною, тобто продуманою з різних сторін, з використанням декількох точок зору фахівців. Основною ідеєю «розумної» організації має бути бажання постійно розвиватися в усіх потрібних напрямках.

Організація має розробити власний план дій, рекомендації щодо впровадження стратегії розвитку сфери послуг; визначення найбільш ефективних в існуючих умовах напрямків удосконалення механізму управління розвитком сфери послуг на основі комплексного підходу; виявлення можливостей використання методології маркетингового підходу до управління сферою послуг.

Основні та забезпечувальні стратегії в «стратегічному наборі» підприємства можуть існувати та взаємодіяти між собою досить тривалий час, що сприяє їх взаємопроникненню. Крім того кожне підприємство має орієнтири в своїй діяльності, яких можна досягти лише зусиллями всього підприємства. Як правило, існують комплексні цілі, потрібні для всіх підприємств, щоб їх досягти розроблюють певні комбінації стратегій, які називають комплексними стратегіями.

До них можна віднести такі стратегії:

- створення позитивного іміджу організації;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- розвиток (підтримка) конкурентних переваг організації;
- забезпечення безпеки та збереження комерційної таємниці;
- підвищення продуктивності;
- економічного розвитку;
- соціального розвитку;
- розвиток загального управління (зокрема, реструктуризація);
- охорона навколишнього середовища тощо.

Кожна функціональна або ресурсна стратегія має свій «скалярний ланцюг», що поєднує однотипну діяльність у різних самостійних виробничо-управлінських підрозділах. Кожна функція управління може мати власні цілі та стратегії розвитку: маркетинг, фінанси, управління тощо. З іншого боку, існування кожної з функцій зумовлене існуванням організації, оскільки є лише її частинами й мають сприяти її розвитку загалом. Недалекоглядним є підхід, коли будь-яка частина підприємства (виробнича чи управлінська) розвивається без урахування пріоритетів, які визначають, що саме насправді є найкращим для всієї організації. Тому незалежно від того, розроблено чи ні, наприклад, самостійну

стратегію маркетингу чи вдосконалення системи планування, узгодження цих стратегій відбувається через визначення, сприяють чи ні розроблені функціональні заходи досягненню системних пріоритетів. А це можливо тоді, коли існує стратегія розвитку загального управління організації.

Стратегії розвитку загального управління стосуються таких напрямків:

– розвиток і перебудова загальної структури управління організації.

– вдосконалення системи взаємозв'язків організації із зовнішнім та внутрішнім середовищем;

– вдосконалення системи роботи з керівними кадрами;

– розвиток технології процесів управління ;

– вдосконалення внутрішніх нормативних документів, що регулюють діяльність організації тощо.

Українські підприємці, які створили процвітаючі фірми, зазначають, що основною проблемою є «недосконалість організації бізнес-процесів», що пояснюється неефективним управлінням. Потрібно створити систему управління, адекватну потребам зовнішнього та внутрішнього середовища, бо стара система управління діяла в умовах домінування централізовано-планової економіки. В обох випадках стратегія є інструментом перебудови та вдосконалення управлінських процесів на підприємствах, дає змогу створити нову організацію, що матиме довгострокову перспективу існування та розвитку.

Порядок розробки між функціональної (комплектності) стратегії «Розвиток загального управління» приведений нижче (рисунок 1).

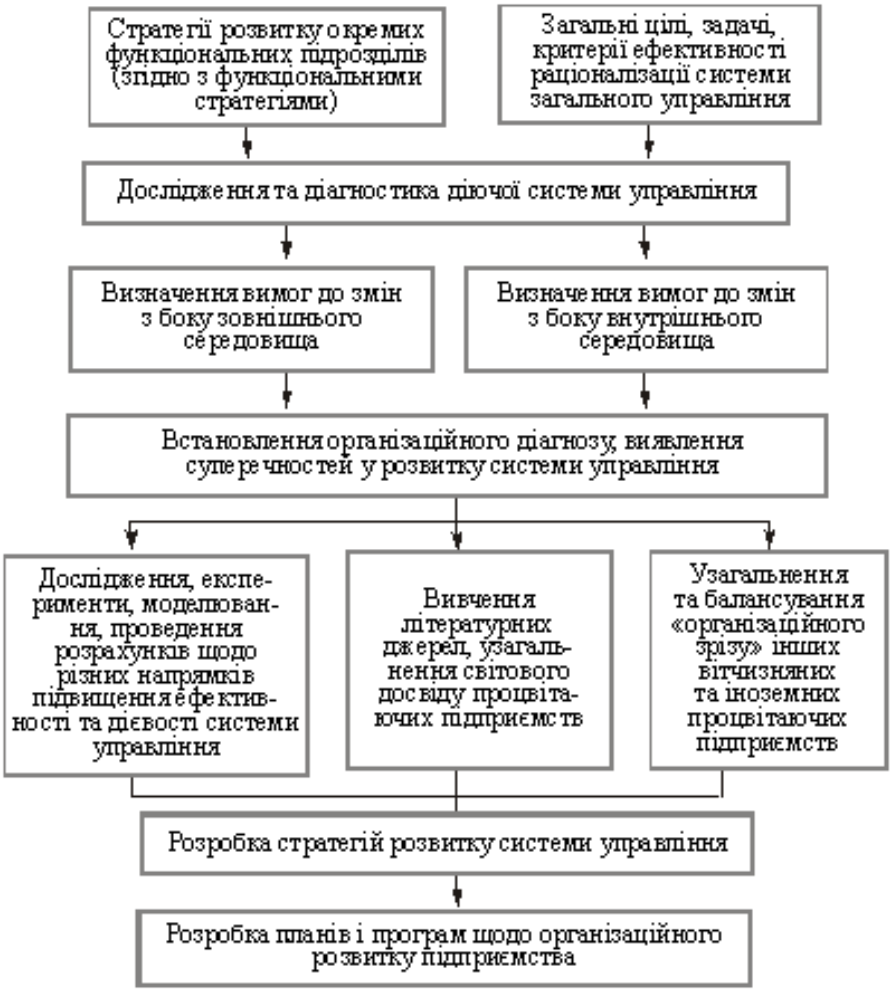

Рисунок 1 – Розробка стратегії розвитку загального управління

Таким чином, для розробки стратегії розвитку системи управління необхідно провести діагностику наявної системи управління, визначити, що саме потрібно змінити в середині організації, вивчити проблему та знайти її вирішення за допомогою різних видів джерел інформації, розробити план і програми щодо розвитку.

Отже, для гарного, повноцінного функціонування та розвитку організації сфери послуг необхідне формування комплексної стратегії розвитку. Управлінський персонал організації має чітко розуміти та дотримуватися всіх рекомендацій щодо впровадження стратегії розвитку сфери послуг. Має визначити найбільш ефективні в існуючих умовах напрямки удосконалення механізму управління розвитком сфери послуг на основі комплексного підходу.

Список використаної літератури

1.Пілюшенко В. Л., Аракелова І. О. Стратегія інноваційного управління сферою послуг на основі маркетингового підходу.
URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_133_142.pdf

2.Войтович С.Я. Сутність і зміст поняття «маркетингова стратегія». С.Я. Войтович, І.П. Потапюк. Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 77-81.

3.»Комплексні стратегії»: Стратегічне забезпечення розвитку організації. URL: https://buklib.net/books/26210/

4. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1775

СЕКЦІЯ 5
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Khomyn Petro, doktor habilitowany,
prof. Kujawsko-Pomorskej Szkoły
Wyższej w Bydgoszczy, Polska
p.khomyn@gmail.com

PROBLEMY WSPARCIA INFORMACYJNEGO I ANALITYCZNEGO PODMIOTÓW RYNKOWYCH

Mimo ciągłych w XXI wieku deklaratywnych wypowiedzi o reformie informacyjnej i analitycznym wsparciu podmiotów gospodarki rynkowej, jest to w istocie tylko spryt, który kryje swoje tradycyjne komplikacje na wykładniku odziedziczonym z czasów etatyzmu, który charakteryzował się powielaniem i równoległością, daleko idącą fragmentaryczne zmiany i ich niespójność z postawami klasyków. W konsekwencji zamiast „organizacji biznesu księgowego» ma na dobrobyt i rentowność przedsiębiorstwa tak duży wpływ, jak wszelkie innowacje w wyposażeniu technicznym przedsiębiorstwa «, na bieżące wsparcie informacyjne i analityczne uczestników rynku coraz bardziej staje w obliczu jego metafory - „kettlebell na stopach właściciela motorówki» [1, s. 444].

Przede wszystkim w zakresie rachunkowości i sprawozdawczości, gdzie giną nawet te osiągnięcia, które od dawna ukształtowały się w teorii rachunkowości. Na przykład, jak postulat cytowanej wcześniej jej słynnej klasyki I.-F. Shera o ekonomicznych granicach rachunkowości, które „mają miejsce tam, gdzie koszt teoretycznie możliwego usprawnienia biznesu w tych obszarach wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa zaczyna stawać się czymś więcej niż prywatną korzyścią, jaką może z tego czerpać przedsiębiorca» [1, s. 442-443].

Aby to potwierdzić, naszym zdaniem wystarczy przypomnieć bezsensowne innowacje dotyczące sprawdzonej formy kontroli kosztów w jednostkach produkcyjnych przedsiębiorstw pod pretekstem wzmocnienia rachunku ekonomicznego, co w ówczesnej gospodarce, kiedy tzw. „Planowane i nierentowne» podmioty gospodarcze były w zasadzie niemożliwe, ponieważ nie można było dyskutować o ich upadłości.

Albo nauczanie A. P. Rudanovsky'ego, że bilans, który obejmuje zarówno statykę gospodarki (aktywa i pasywa), jak i dynamikę (obroty rachunków wyników), staje się głównym przedmiotem i jednocześnie narzędziem analizy. A za pomocą tego narzędzia analityk musi być w stanie logicznie wyważyć równowagę « [2, s. 44]. Po prostu w praktyce wszystko potoczyło się na odwrót.

Pomimo tego, że w pierwszej połowie XX wieku. Niemiecka szkoła rachunkowości zaproponowała bilans, w którym „opracowano analizę ekonomiczną, zaproponowano różne podejścia proceduralne do realizacji wielu zadań księgowych, stworzono dziesiętne plany kont, достаточно zaproponowano dość skuteczne metody transformacji wskaźników księgowych w warunkach spadającej waluty (inflacji)» [3, s. 493], odebrany przez N. Blatova, N. Kiparisova i innych znanych naukowców ZSRR. Bo „… system bilansu jako dział rachunkowości obejmuje dwie zasadnicze części: 1) doktrynę budowania bilansu oraz 2) doktrynę metod badania działalności ekonomicznej gospodarstw indywidualnych na podstawie ich bilansu» [4, s. 9].

Ponieważ w połowie lat trzydziestych nauka bilansu połączyła się z analizą ekonomiczną

działalności, a termin „bilans» prawie zniknął z literatury księgowej «, a„ promocja działalności gospodarczej miała przede wszystkim fatalne konsekwencje dla samej rachunkowości, a zwłaszcza jej teorii «[3, s. 493].

Choć w obecnych warunkach przede wszystkim wymienia się „efektywne metody transformacji wskaźników księgowych w warunkach spadającej waluty (inflacji)». Co

zlikwidowałoby warunki ukrywania informacji księgowych i analitycznych, ponieważ można było uniknąć opodatkowania, np. Stosując różne metody amortyzacji, co niekiedy skutkuje miliardowymi stratami budżetowymi, porównywalnymi z podatkiem dochodowym w całym kraju. Przecież jej narastanie często nie wynika z rzeczywistej wartości aktywów trwałych, ale z odnowienia. Jednocześnie żadne środki adekwatne do tej wirtualnej kategorii na ich odnowienie z reguły nie tylko nie są wysyłane, ale co więcej, nie są nawet rezerwowane.

I aby ukryć takie proste, ale skuteczne metody nadużywania pieniędzy, przede wszystkim do wypłaty dywidend nawet przy chronicznej nierentowności przedsiębiorstw, tzw. reforma bilansu, kiedy kwota skumulowanej amortyzacji jest po prostu odpisywana, przy jednoczesnym raportowaniu o natychmiastowym odnowieniu środków trwałych. Co może pokazać dynamika ich wskaźników zużycia, w tym statystycznych np. dla 2015 r, kiedy w jednej z branż rosnąca ilość zużycia (jednocześnie amortyzacja) niespodziewanie zmniejszyła się на 8,16 miliard hrywien. Co mogło się zdarzyć tylko w dwóch przypadkach; a) odpis całkowicie zużytych przedmiotów; b) odpowiednie wykorzystanie zgromadzonych środków na odnowienie bazy materiałowej i technicznej poprzez uruchomienie nowych środków. Jednak rzucając się wokół szkełkem i okem, od razu jesteśmy przekonani: druga przynajmniej się nie wydarzyła.

Zdarzają się też takie przypadki ze względu na to, że zamiast przyjąć „efektywne metody transformacji wskaźników księgowych w warunkach spadającej waluty (inflacji)», zainteresowali się kopiowaniem rutynowych procedur amortyzacji środków trwałych, które z definicji nie mogą być dokładne, a jedynie odgadnąć.

Jednak domysły te zostały podniesione do rangi metod zarządzania kształtowaniem się wyników finansowych, zmieniając je nie w rzeczywiste, ale arbitralne. Jakoś nieumyślnie „zapominając», że amortyzacja od wskaźnika wirtualnego staje się zasobem realnym tylko w przypadku wycofania z otrzymanych pieniędzy w postaci przychodów ze sprzedaży, części, która odpowiada co najmniej warunkowej amortyzacji majątku trwałego i ścisłej kontroli nad ich przeznaczeniem wymienić całkowicie zużyte.

Zamiast tego zaczęli wprowadzać daleko idące kategorie, takie jak różnice podatkowe, które stały się apoteozą biurokratycznej arbitralności na początku XXI wieku, kiedy rejestr księgowy wymyślony przez jednego z niewypowiedzianych „metodologów» rachunkowości nie zmieścił się na pulpicie księgowego. I mimo wyrzucenia tej fikcji drzwiami przez jednego z ówczesnych wicepremierów, wracał oknem jednak tylko do firm, które mają roczny dochód ponad 20 mln hrywien.

Tak więc istnieją dwie wartości zysku, powszechnie zwane podatkowej i rachunkowością, które są równie zawodne, ale nadal pozwalają wszystkim zaangażowanym na naśladowanie troski o znalezienie tego ideału poprzez niezliczone kontrole „poprawności» wyników finansowych. Jedynie skromna kwota podatku dochodowego odzwierciedla raczej składnik inflacyjny niż dynamikę realnych wyników finansowych, które, jak argumentował niegdyś badacz starożytnego Rzymu, komorowo i podwójnie księgowy M. F. Gertz, powinny być równe debetowemu saldo kasy [3, s. . 59].

Dlatego też, dbając o właściwe wsparcie informacyjne i analityczne uczestników rynku, należy wysłuchać rozsądnych opinii luminarzy rachunkowości, na zawsze wypierając z jego teorii szare pałeczki zestawień atawizmów, które utrudniają jej rozwój.

Lista wykorzystanej literatury

1. Sherr I. F. Księgowość i bilans: Per. z nim. S. I Cederbaum. M.: Życie gospodarcze, 1925.
2. Rudanowski A. P. Analiza bilansu. M.: Makiz, 1925.
3. Sokolov J. V. Księgowość: od początków do współczesności. M.: UNITI, 1996.
4. Kiparisov N. A. Podstawy studiów bilansowych. M., 1928.

Бахед Хайдер Азизи, аспирант
кафедра менеджмента, бизнес-технологий и устойчивого развития
Белорусский государственный технологический университет
bahtdh55@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПЕРИОДА РАЗВИТИЯ

При экономической оценке лесных ресурсов необходимо исходить из двойственной их народнохозяйственной ценности, которая определяется, во-первых, их ролью как источника древесины и продуктов побочного использования – экономический ресурс, и, во-вторых, трансформация их средозащитных и рекреационных функций в социо-эколого-экономический ресурс, удовлетворяющий расширяющиеся разнообразные потребности в продуктах и полезностях леса. Характерной особенностью средообразующих функций леса является то, что они присущи практически любому участку леса и реализуются независимо от наличия общественных запросов на их проявление, поскольку осуществляют трансформацию состава атмосферного воздуха лесными экосистемами как полезную биосферную работу по замещению (переводу) углерода из воздушной среды в другую, связанную в древесине.

В настоящее время стоимостная оценка лесных ресурсов соответствует оценке запасов древесины на корню (попенная плата), что составляет по оценкам специалистов примерно 60% всей стоимости лесного комплекса, остальные 40% приходятся на важнейшие экосистемные функции леса.

В основе оценки лесных ресурсов, также, как и земли, лежит теория факторов производства, согласно которой производственные факторы образуют процесс производства, результатом которого является реализуемая на рынке продукция [1].

Необходимость стоимостной оценки лесных ресурсов с каждым годом ощущается все острее. Она позволит более точно определить реальное и потенциальное богатство территории нашей страны, затраты на воспроизводство лесов, оценить реальную эффективность инвестиционных проектов лесопользования, упорядочить финансовую систему в лесном секторе на базе рентного дохода, согласовать интересы нынешнего и будущих поколений, стратегические цели и текущие задачи лесопроизводственной и природоохранной деятельности[2].

Существующие подходы базируются на затратах на лесовосстановление, альтернативной стоимости, субъективной оценке, общей экономической ценности и имеет отдельные существенные недостатки, выражающиеся в отсутствии:

– учёта экологических функций лесов;

– учёта природно-географических и технологических параметров;

– обоснованной дифференциации ставок платы за лесные ресурсы по разнородным группам лесов [1].

При рассмотрении проблемы экономической оценки лесных ресурсов на базе рентной составляющей особый интерес представляют точки зрения различных отечественных и зарубежных авторов. Так, О.А. Эйсмонт выделяет два основных подхода к оценке лесной ренты, широко используемые в развитых рыночных экономиках (например, в Канаде):

– исключение всех издержек из рыночной цены леса;

– эконометрическую оценку лесной ренты, основанной на данных лесных аукционов.

При разработке механизма моделирования лесной ренты автор считает необходимым учитывать влияние следующих рентообразующих факторов:

– объёма хлыста, влияющего на производительность ручного и механизированного труда, что отражено в существующих нормативах;

– расстояния вывозки – до ближайшей железнодорожной станции, шоссе или реки. Строительство дорог значительно увеличивает стоимость конечного продукта лесозаготовки;

– тип почвы и уклон участка – оказывают влияние на производительность при вывозке леса и на стоимость дорожного строительства;

– типа леса, влияющего на его цену, но не на величину издержек.

Одно из направлений экономической оценки лесных ресурсов основано на том, что при денежной оценке природных ресурсов необходимо устанавливать цены, исходя из учета реальных вложений труда и средств производства на их освоение и улучшение (затратный подход) [2].

Главным в этом направлении является то, что, признавая невозможность учета фактических затрат за все годы выращивания леса, предлагается все расчеты вести по уровню затрат сегодняшнего дня, т. е. по «восстановительной стоимости». Основанием для такого вывода считают известное положение К. Маркса о том, что стоимость товаров определяется не тем рабочим временем, которое первоначально затрачено, а временем, необходимым для их воспроизводства, т.е. стоимость товара определяется затратами не на его производство, а на воспроизводство [3].

Абстрактное значение понятия «проблема» конкретизируется по отраслям знания и производства, это относится и к лесной отрасли. Качество получаемой в настоящее время лесотаксационной информации следует признать недостаточной. По отношению к лесным ресурсам необходимо, чтобы результаты оценки отвечали современным требованиям по точности, трудозатратам и были доступны пользователям.

Повышение точности и доступности лесотаксационной и экологической информации можно классифицировать как проблемы оценки лесных ресурсов при инвентаризации лесов, ведении экологического мониторинга и кадастра. Оценка лесных ресурсов производится по их видам с определением учетных показателей, стоимости на текущее время и на перспективу.

Кроме натуральных показателей, характеризующих лесные ресурсы, при ведении кадастра предусмотрена их стоимостная оценка, которой интегрируют натуральные показатели природного ресурса единым денежным эквивалентом [4].

В эксплуатационных лесах следует различать таксовую и рыночную стоимость лесных ресурсов, которые дают возможность корректировать как таксовые стоимости, так и товарные таблицы (см.табл.).

Рыночная стоимость лесных ресурсов наиболее объективна и отражает сложившуюся на момент времени экономическую ситуацию, но она меняется в зависимости от многочисленных причин, прямо влияющих на конъюнктуру спроса и предложения.

Для устранения несопоставимости во времени стоимостных расчетов в экономике применяются стандартные процедуры дисконтирования. Отметим, что для цели эколого-экономической оценки лесов общепринятого для всех рецепта дисконтирования не существует. До тех пор, пока для расчета коэффициентов дисконтирования не появится объективное научное обоснование, все прогнозные расчеты стоимости будут включать значительную долю неопределенности [4].

Проведённый анализ показал, что с развитием рыночных отношений, особенно в трансформационный период их развития, всё больше возрастает необходимость пересмотра действующей практики экономической оценки лесных ресурсов. Перспективным направлением здесь можно считать практику рентной оценки. Анализ теоретических концепций экономической оценки лесных ресурсов позволил обосновать необходимость применения комплексного подхода.

Удовлетворяющие пользователей по точности показатели древесных, недревесных, рекреационных и средообразующих лесных ресурсов могут быть получены, используя современные средства зондирования земной поверхности, храниться и непрерывно актуализироваться в базе данных ГИС. Информация о показателях лесных ресурсов служит основой для разнообразных моделей лесных систем, необходимость в которых формируется с появлением и осознанием проблем эксплуатации и управления лесными ресурсами на государственном уровне [5].

Таблица – Оценка лесных ресурсов.

<table>
<tr><td>Вид ресурса</td><td colspan="2">На текущий момент</td><td colspan="2">В будущем</td></tr>
<tr><td>Древесные</td><td>учетные показатели</td><td>стоимость</td><td>учетные показатели</td><td>стоимость</td></tr>
<tr><td>Не древесные</td><td rowspan="3">Показатели лесотаксационные, мониторинга лесных экосистем, лесного кадастра</td><td>Плата за единицу объема</td><td>Показатели динамики, включающие неопределенность развития</td><td rowspan="3">Плата за единицу объема с учетом нормы дисконта</td></tr>
<tr><td>Рекреационные</td><td>Плата за единицу объема + ущерб от рекреации</td><td>Показатели прогнозных сценариев развития</td></tr>
<tr><td>Средообразующие</td><td>Плата за единицу объема + ущерб от лесопромышленной деятельности</td><td>Показатели имитационных моделей лесных экосистем по иерархическим уровням Биосферы.</td></tr>
</table>

Проблемы этого класса возникают по мере вовлечения лесных ресурсов в хозяйственный оборот. И действительно, лес как природная экосистема состоит из подсистем (компонентов), в число которых человеческое общество не входит.

К настоящему времени достигнуто положение практически полной взаимозависимости лесных экосистем и человеческого общества, при которой все элементные составляющие лесных экосистем включены в сферу интересов человека стали лесными ресурсами и сопровождаются проблемами эксплуатации и управления.

Таким образом, можно констатировать, что часть лесных ресурсов не получает должной стоимостной оценки, если они не опираются на рентные отношения. В свою очередь использование дифференциальной ренты, исчисляемой как разность между рыночной ценой и ценой производителя лесного товара в условиях сформировавшейся на данный момент рыночной конъюнктуры, позволит стать основой формирования системы платежей за лес на корню и других видов ресурсов. Трансформация ренты в попенную плату становится основой таксовой оценки лесных ресурсов, рассчитываемой на рыночной основе в зависимости от спроса и предложения на древесину в регионе, стране или в мире.

Список использованной литературы

1. Р.Р. Яруллин, Ю.В. Путятинская. Дискуссионный характер экономической оценки лесных ресурсов на основе рентной составляющей – Журнал Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2010. 124-128 с.

2. И.С Зиновьева, О.А. Чернышова. Проблемы Рентной Оценки Лесных Ресурсов // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 135-136.

3. Экономическая оценка лесных ресурсов [Электронный ресурс] // Сельское хозяйство. Агрономия. Режим доступа к ресурсу – https://selo-delo.ru/ekonomika-sk/lesnaya-ekonomika-ekonomicheskaya-otsenka-lesnyh-resursov-1.html.

4. С.К. Фарбер, Г.С. Вараксин. Лесные ресурсы и проблемы их оценки. // Журнал «Вестник Красноярского государственного аграрного университета», 2011. С.3-6.

5. С.К. Фарбер, В.А. Соколов. Геоинформационное обеспечение управления арендными территориями лесозаготовительных предприятий Сибири // Журнал «Интерэкспо Гео-Сибирь», 2009. С. 1-3.

Греченко Р. І., магістр
Ілляшенко К. В., к. е. н., доцент кафедри «Облік та оподаткування»
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
ruslan.grechenko@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Інформаційно-аналітичне забезпечення управління підприємства можна визначити як комплекс заходів, засобів і методів, який забезпечує систему необхідною інформацією шляхом збору, реєстрації, передачі, зберігання, опрацювання і надання інформації для прийняття необхідних управлінських рішень. Ефективне функціонування системи інформаційноаналітичного забезпечення на підприємстві можна забезпечити шляхом створення в загальній організаційній структурі підприємства єдиного центра управління інформацією, який має слідкувати за формуванням цілісної системи аналітичного забезпечення та ефективним впливом використаної інформації на загальний результат діяльності підприємства.

Обліково-аналітична система управління - це система, що передбачає облікову, аналітичну та контрольні підсистеми, котрі базуються на обліковій і позаобліковій інформації, що дає змогу забезпечити необхідною інформацією не тільки поточне, оперативне, а й стратегічне управління підприємством. Базовою основою, безсумнівно, є обліково-аналітична підсистема, тому що саме в ній формується і обробляється інформація, яка використовується для аналізу і контролю.

Інформаційне забезпечення управління - це зв’язок інформації з системами управління підприємством і управлінськими процесами в цілому. Воно може розглядатися не лише в комплексі, охоплюючи всі функції управління, але і за окремими управлінськими напрямами. Це дає можливість виділити специфічні моменти, притаманні інформаційному забезпеченню функціонального управління, водночас розкриваючи його загальні властивості, що дає можливість глибше спрямовувати дослідження. Інформаційна система підприємства, як правило, охоплює всі сфери його діяльності: адміністративну, виробничу, фінансову, виступає як сполучна ланка при виробленні стратегії бізнесу і якості управління підприємством і персоналом. У ній містяться відомості, що стосуються планів, стану матеріальних і фінансових потоків, договірної діяльності, дані фінансового і управлінського обліку.

Процес інформаційно-аналітичного забезпечення в основному двокомпонентний і включає збір та аналіз інформації. Інформаційно-аналітичну роботу розуміють як діяльність, пов’язану зі збором і обробкою відкритої інформації, формуванням відповідних інформаційних документів та наданням їх керівництву суб’єкта господарювання. Тобто інформаційно-аналітична робота - це насамперед діяльність у середовищі відкритої інформації, причому діяльність, пов’язана зі збором інформації, її обробкою та формуванням відповідних інформаційних документів. Кінцевим етапом інформаційноаналітичної роботи є інформування керівництва суб’єкта господарювання [3].

Менеджмент повною мірою використовує об’єктивну та своєчасну інформацію, що збирається, опрацьовується, зберігається та поширюється з допомогою сучасних наукових методів і технічних засобів. Зараз це об’єктивна необхідність, обумовлена вимогами ринку адекватно реагувати на проблеми, що виникають в обстановці, яка динамічно розвивається. Потрібно не тільки володіти своєчасною і точною інформацією, а й осмислювати її, робити необхідні висновки і результативно впроваджувати в управлінських рішеннях. Звідси необхідність присутності інформаційної складової в управлінні очевидна, оскільки вона є основою всього управлінського процесу [5].

Сьогодні існує проблема недостатнього інформаційноаналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень. Наявні розробки не регламентують та розкривають

механізм формування інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту на рівні діяльності господарюючого суб'єкта. Насамперед виникає необхідність організаційно-функціональної збалансованості та векторизації інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління.

Існує потреба в удосконаленні аналітичної інформації для управління економічною вартістю публічних компаній. Наявні системи обліку та аналізу не сприяють в повному обсязі забезпеченням необхідної інформації, тому компанії потребують розробки системи аналітичного забезпечення, орієнтованої на управління вартістю бізнесу. Удосконалення інформаційного забезпечення аналізу вимагає розробки автоматизованої системи управлінського обліку та звітності на базі єдиної інтегрованої інформаційної системи управління. Основна мета автоматизації систем управлінського обліку та аналізу підприємства - здатність оперативно і своєчасно приймати обґрунтовані управлінські рішення. Існує три основних варіанти вирішення проблеми впровадження інформаційних систем у аналітичну діяльність на підприємстві.

Саме тому до основних напрямів вдосконалення інформаційного забезпечення аналізу управлінської діяльності слід віднести наступні:

- вивчення періодичності руху документів, оскільки неритмічне надходження документів створює напруженість в обробці та використанні;
- впровадження автоматизованих інформаційних технологій в процесі проведення управлінського аналізу дають змогу скоротити терміни обробки аналітичних даних (при цьому підвищується оперативність аналізу), підвищити якість і достовірність обробки даних за рахунок повного охоплення впливу факторів, удосконалити організацію праці аналітичних працівників, знизити трудомісткість і вартість аналітичного процесу;
- дослідження ступеня аналітичності інформації;
- вивчення інформаційної взаємозв'язку аналітичних завдань, що дає змогу усунути дублювання інформації і встановити доцільну черговість їх вирішення;
- складання форм внутрішньої бухгалтерської звітності.

Необхідність формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління виявляється на кожній з стадій прийняття рішень: попереднє вивчення господарських явиш і процесів, аналіз реального стану діяльності господарства, вибір варіантів господарських процесів, оцінка відповідності економічного аспекту в підготовлених варіантах рішень іншим аспектам управління, узагальнення або синтез результатів аналізу обґрунтування управлінських рішень і аналіз отриманих результатів [2]. Таким чином, удосконалення системи інформаційно-аналітичного забезпечення надасть такі результати:

- економія витрат за рахунок зниження фонду заробітної плати, комунальних послуг, вартості програмного забезпечення, витрат на пошту, оформлення договорів, перерозподіл сировини і ресурсів;
- усунення можливих розтрат у майбутньому, запобігання неочікуваному збільшенню чисельності персоналу, зменшення вимог до опрацювання даних, зниження вартості обслуговування;
- нематеріальна користь: покращення якості інформації, підвищення продуктивності, покращення і прискорення обслуговування, нові виробничі потужності, більш упевнені рішення, покращення контролю, зменшення прострочених платежів, повне використання програмного забезпечення.

Отже, інформаційно-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємства є комплексом організаційно-функціональних засобів формування та обробки інформаційних потоків всіх підсистем менеджменту, орієнтований на ефективне використання потенціалу суб'єкта господарювання з одночасним отриманням соціальноекономічних та інших вигід. . Від точності одержуваних у процесі аналізу результатів залежить правильність та адекватність прийняття управлінських рішень, тому застосування інформаційних технологій підвищує ефективність аналітичної роботи. Роль інформаційного ресурсу в управлінні

підприємством полягає не тільки в інформаційній підтримці аналізу, але і в нових можливостях управління. Слід відзначити недостатню кількість розробок щодо інформаційного забезпечення аналізу підприємств. Тому однією з найважливіших управлінських завдань на підприємстві постає створення раціонально організованого потоку інформації.

Список використаної літератури

1. Бруханський Р. Ф. Аналіз вимог системи стратегічного менеджменту до побудови стратегічноорієнтованої системи бухгалтерського обліку. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 1. С. 163-169.

2. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2011. №3 (157). С. 57-65.

3.Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку : [наукове видання]. Житомир : ПП «Рута», 2009. 416.

4. Савчук В.К. Економічний аналіз діяльності підприємств і організацій АПК: Автореферат дис…д.е.н., / Український державний аграрний університет. – Київ, 1994. – 51с.

5.Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика: монографія. Рівне : НУВГП, 2005. 369 с.

Зінькова С.В., студентка
Городняк І. В., к.соц.н.,
доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
svetazinkova12@gmail.com

ВЕБ-АНАЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ КОМПАНІЇ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

З розвитком цифрових технологій велика частка бізнесу почала розвиватися в мережі Інтернет. Сьогодні важко знайти компанію, яка б немала сайту або сторінки у соціальній мережі. Навіть, про ті підприємства, які працюють виключно офлайн, часто є хоча б якась інформація на веб-ресурсах. Фірми, які не мають жодного зв'язку з інтернет-середовищем втрачають можливість залучати нових споживачів, розширювати свою діяльність, інформувати ринок про нові товари та пропозиції.

У зв'язку із цими тенденціями, щоб залишатися конкурентоспроможним в Інтернеті недостатньо мати лише сайт чи сторінку в соціальних мережах, необхідно постійно проводити різні маркетингові заходи: таргетингова реклама, ремаркетинг, наповнення ресурсу якісним контентом, SEO-просування тощо. Для того, щоб вони приносили прибуток та були ефективними, необхідно постійно їх оцінювати, аналізувати те, як реагує на них цільова аудиторія, щоб в подальшому скоригувати або ж повністю розробити нові маркетингові кампанії та стратегії. Оптимальним інструментом для цього є веб-аналітика.

Дослідженням системи веб-аналітики як інструменту оцінки ефективності маркетингових заходів займалися такі вчені, як: Д. Меліхов та І. Сарматов, батько сучасної реклами Дж. Ванамейкер, а також практики та професіонали у сфері сучасного маркетингу: SEO-спеціаліст агентства Netpeak А. Кирилов, засновник «Школи Вебаналітики» А. Осіпов, інтернет-маркетолог М. Солодар та інші.

Веб-аналітика – це відстеження шляху покупця від першого контакту з товарами бренду до купівлі та використання отриманих даних для аналізу ефективності маркетингових заходів [2]. Творець першого в світі універмагу «Oak Hall», батько сучасної реклами Джон

Ванамейкер зазначав: «Я знаю, що половина мого рекламного бюджету витрачається даремно. Біда в тому, що я не знаю, яка саме половина» [3]. Ця фраза до сьогодні відома серед сучасних інтернет-маркетологів та підтверджує необхідність комплексного аналізу діяльності підприємств та їхньої комунікації з цільовою аудиторією в digital-сфері. Андрій Кирилов, SEO-спеціаліст агентства Netpeak трактує веб-аналітику, як інструмент за допомогою якого можна отримати більше інформації про сайт [6]. Офіційний партнер Google Ads Lemarbet визначає веб-аналітику процесом збору, аналізу та інтерпретації інформації про відвідувачів веб-сайтів, а також особливості їхньої взаємодії з веб-проєктом з метою його поліпшення та оптимізації [1, с. 4]. Засновник та керівник «Школи веб-аналітики» Андрій Осіпов на своїх тренінгах пояснює, що веб-аналітика – це комплекс заходів, які дають розуміти, наскільки рекламні канали є ефективними чи неефективними [5].

Система веб-аналітики допомагає фірмам досягнути стратегічних та тактичних цілей. Використовуючи її підприємства ефективніше використовують наявні ресурсів, збільшують базу клієнтів, стають клієнтоорієнтованими, покращують свій веб-сайт візуально та релевантно, ефективно проводять рекламні кампанії, розробляють більш цілеспрямовані маркетингові стратегії, виділяються серед конкурентів та мають конкурентні переваги [7, с. 5].

Оцінку та аналіз маркетингових заходів в мережі Інтернет проводять за допомогою метрик. Метрика – це ключовий показник ефективності маркетингової діяльності компанії, який піддається виміру та використовується у веб-аналітиці [4]. Існує сотні метрик, які вимірюють поведінку споживача і діяльність підприємства. Вони формують маркетингову інфраструктуру аналітики [8, с. 32]. Можна виділити основні показники, без яких не обходиться жоден процес веб-аналізу [4]:

− CTR - частота кліків, використовується для виміру ефективності онлайн-реклами або email-кампаній, визначає наскільки певне рекламне оголошення зацікавило споживача;

− CPC - ціна за клік, дозволяє більш точно розрахувати необхідний бюджет для рекламних кампаній;

− CPA - ціна за цільову дію на веб-ресурсі, наприклад заповнення форми, підписка на розсилку, є оптимальним шляхом закупівлі реклами, адже маркетолог платить, тільки тоді, якщо цільова дія відбулася;

− CPL - вартість потенційного клієнта (ліда), тобто того відвідувача сайту, який здійснив цільову дію;

− CPO - вартість залучення клієнта, який здійснив купівлю, аналізуючи цю метрику рекламодавець може розрахувати та оцінити, чи рентабельні його витрати на реалізацію продукції чи ні;

− коефіцієнт конверсії клієнтів - відношення клієнтів, що здійснили покупку до відвідувачів, визначає поведінку споживача на різних етапах воронки продажів і їх реакцію на маркетингові заходи, пояснює який вплив мають дії маркетолога на дії споживачів;

− CLTV - довічна цінності клієнтів, прогнозує ефективність майбутніх відносин з споживачами, які уже здійснити хоча б одну покупку;

− ROMI - рентабельність маркетингових інвестицій, розраховує та оцінює наскільки ефективними є маркетингові заходи;

− ріст прибутку;

− відтік клієнтів - аналізує скільки і за яких причин клієнти переходять до конкурентів;

− доля відмов - частка тих клієнтів, які відвідали лише одну сторінку на сайті і завершили сеанс, маркетолог, за допомогою цієї метрики, може визначити, які є проблеми на цій цільові сторінці.

Веб-аналіз здійснюється за допомогою спеціального програмно-технічного забезпечення. У країнах СНД популярними є традиційні Google Analytics та Яндекс Метрика, хоча є багато інших платформ, які відомі на європейському і американському ринку та мають свої специфічні функції. Серед них, за результатами опитування закордонних

інтернет-маркетологів фахівцями міжнародної компанії Trust Radius, найпопулярнішими і найкращими є Visitor Track, Smartlook, Clicky, Piwick PRO [9]. Останні дві платформи іноді використовуються маркетологами для аналізу поведінки й українського споживача та рентабельності маркетингових інвестицій.

Застосування веб-аналітики для оцінки маркетингової діяльності компанії в мережі Інтернет має значні переваги, порівняно із компаніями, які не використовують цей інструмент (табл. 1):

Таблиця 1 - Переваги компаній, які використовують веб-аналітику

Компанія, яка використовує аналітику	Компанія, яка не використовує аналітику
Об'єктивно оцінює ефективність маркетингових кампаній за допомогою детального аналізу	Суб'єктивно та поверхнево оцінює ефективність маркетингових кампаній
Моделює, аналізує та прогнозує поведінку споживача, відстежує дій клієнта на сайті	Поведінка споживача лише описується, може тільки припускати про дії клієнта на сайті
Можливість визначити конкретні витрати маркетингових кампаній на кожного споживача	Можливо визначити лише в загальному витрати на маркетингові заходи
Управляє життєвим циклом клієнта	Не впливає на життєвий цикл клієнта
На основі детальних звітів веб-аналізу легко розробляє майбутні маркетингові стратегії та детально планує подальші дії	Важче визначати плани на майбутнє, часто опирається лише на тактику
Є в центрі усіх змін, щодо digital-маркетингу та швидко адаптовується до трендів взаємодії з клієнтами	Повільно та складно пристосувається до нововведень

Джерело: [розроблено автором]

Отже, веб-аналітика є вдалим інструментом для оцінки маркетингових заходів в мережі Інтернет. Компанії, які використовують платформи веб-аналізу досягають позитивних результатів. Вони можуть досліджувати поведінку споживача, виміряти витрати на залучення одного клієнта та оптимізувати їх, вдосконали маркетингові кампанії, зробити їх орієнтованими на цільову аудиторію, побудувати успішну стратегію розвитку свого бізнесу в мережі Інтернеті.

Список використаної літератури

1. Веб-аналітика інтернет-магазину. Аналіз ефективності бізнесу // Електронний журнал Lemarbet #09. Львів, серпень 2014. 17 с. URL: https://lemarbet.com/knigi-i-zhurnaly-o-biznes-internet-magazinov/analitika internet-magazina/ (дата звернення: 03.11.2020)
2. Наскрізна аналітика – що це таке і як її впровадити без інтеграції зі сторонніми сервісами. AdServer Блог. Київ, 17.02.20. URL: https://adsaver.ua/blog/skvoznaya-analitika-chto-eto-takoe/ (дата звернення: 01.11.2020)
3. Лендінг агентства інтернет-реклами Sotnik. Київ, 2020. URL: https://sotnik.biz.ua/services/nastroyka_skvoznoy_analitiki/ (дата звернення: 05.11.2020)
4. Наскрізна веб-аналітика для новачків в бізнесі. Блог Бізнес Майстерня. Миколаїв, березень 2018. URL: https://www.bizmaster.xyz/2018/03/naskrizna-veb-analityka-dlya-novachkiv-u biznesi.html?m=1 (дата звернення: 06.11.2020)
5. Осіпов А. О. Наскрізна аналітика в Google Analytics. WebPromoExperts блог. Київ, 15.12.2016. URL: https://webpromoexperts.net/blog/skvoznaya-analitika-v-google-analitycs/ (дата звернення: 04.11.2020)

6. Кирилов А. М. 5 фішок Google Analytics для SEO-фахівців. NETPEAK Blog // Аналітика. Харків, 2019. URL: https://netpeak.net/ru/blog/5- fishek-google-analytics-dlya-seo-spetsialistov/ (дата звернення: 02.11.2020)

7. Mailin Schmelter, Judith Hellhake, Jalina Küppers, Juliane Mischer Webanalyse für kleine und mittlere Unternehmen im Geschäftskundenbereich. So können Kundenmehrwerte geschaffen werden // Mittelstand 4.0-Agentur Handel. Oktober, 2017. S. 37 URL: https://handel-mittelstand.digital/wpcontent/uploads/Agentur-Handel_Leitfaden_Webanalyse_Web.pdf (дата звернення: 03.11.2020)

8. Mark Jeffery Data-driven marketing: the 15 metrics everyone in marketing should know. Kellog School of management // Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. Published simultaneously in Canada. P. 323. URL: https://epdf.pub/data-driven-marketing-the-15-metrics-everyone-in marketing-should-know24273.html (дата звернення: 05.11.2020)

9. Web Analytics Tools. Trust Radius. Austin, USA, 2020. URL: https://www.trustradius.com/web-analytics (дата звернення: 03.11.2020)

Іващенко В.А., Гусаренко Н. Ю., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: ***Дугар Т.Є., к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю***
Полтавська державна аграрна академія
viktoriia.ivashchenko@st.pdaa.edu.ua

СПОСОБИ ФОРМУВАННЯ ВИХІДНОЇ ОБЛІКОВОЇ, КОНТРОЛЬНОЇ І АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Інформація - це відображені та задокументовані будь-якими засобами та на будь-яких носіях відомості або дані, що були отримані або створені в процесі виконання певними суб'єктами своїх обов'язків.

Вихідна облікова інформація формується в реальному масштабі часу, тобто спостерігається зближення процесів формування, відображення і використання вихідної інформації. Вихідною інформацією бухгалтерського обліку є обліково-звітні показники, необхідні для контролю і аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, підготовки управлінських рішень та інформації, яка використовується з метою підтвердження вірогідності облікової інформації та аналізу [1].

Система формування вихідної інформації ґрунтується на таких загальних підходах:

- автоматизація відображення вихідної інформації;
- розмежування відповідальності за відображення вихідної інформації;
- регламентація процесів відображення вихідної інформації зі здійсненням контролю за їх додержанням;
- контроль вихідної інформації на всіх етапах відображення;
- усунення надмірності та забезпечення відповідності вихідної інформації потребам облікового персоналу;
- забезпечення вимоги юридичної повноцінності відображуваної інформації.

Автоматизація відображення вихідної інформації передбачає її автоматизовану обробку й перетворення з широким використанням програмно-апаратних засобів.

Склад, зміст та формування матеріальних носіїв для організації контрольного процесу визначаються програмою (проектом) здійснення контролю господарської діяльності.

Організація контрольної інформації – це способи і прийоми, які забезпечують формування і наявність контрольної інформації, адекватної потребам користувачів.

Методика організації контрольної інформації у літературних джерелах не висвітлюється. Методика організації контрольної інформації передбачає визначення потреб користувачів такої інформації. Для цього доцільно застосовувати метод анкетування

(тестування). Суть його полягає в тому, що особа, відповідальна за організацію контролю загалом і його процесу зокрема, розробляє анкету наступного змісту: об'єкти контролю, параметри (розрізи) потреб, термін їх формування та використання.

Аналітична інформація стає цінною лише за її необхідності, при взаємодії споживачів і джерел інформації. Аналітична інформація зменшує невизначеність, знімає незрозумілість, яка завжди виникає при недостатності даних [2].

На підприємствах, де добре функціонує відділ економічного аналізу виділяють такі три основні етапи проведення аналітичної роботи та отримання в кінцевому результаті обліково-аналітичної інформації:

На першій стадії аналітичного процесу потрібно скласти план аналітичної роботи на підприємстві та підготувати всі необхідні матеріали для проведення власне самого аналізу. Саме на цьому етапі вивчаються матеріали попередніхдосліджень та назначаються виконавці.

На другій стадії здійснюється збирання (із залученням статистичної звітності, даних синтетичного та аналітичного обліку, планової документації, результати спостережень тощо) і перевірка достовірності інформації, що використовується. Проводиться ґрунтовний аналіз різноманітних показників діяльності підприємства, впливу на них відповідних чинників, взаємозалежності показників і їх значення для забезпечення росту прибутків підприємства. Вивчається напрями і причини відхилення фактичних значень показників від прогнозних, а також виявляються резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. На цьому етапі використовують всі можливі методи та інструменти економічного аналізу, зокрема порівняння, графічний, балансовий, елімінування (вплив кожного фактору на величину досліджуваного об'єкта), статистичний, тощо.

На третій стадії відбувається узагальнення результатів аналізу, здійснюються висновки, подаються пропозиції щодо поліпшення ефективності діяльності підприємства, усуваються недоліки в роботі та мобілізуються невикористані резерви. Обов'язковим елементом цього етапу є систематичний контроль за виконанням рішень, прийнятихвідповідно до результатів аналізу.

Список використаної літератури

1.ГоліковІ. В., ФалькоЛ. І. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: навч. посіб. Миколаїв : НУК, 2010. 155 с.

2. Лазаришина І.Д. Якісні характеристики корисності інформації: методологія та організація відбору. *Вісник Українського Таврійський державний агротехнологічний університет. Сер. Економіка*. Вип. 6(19). 165 с.

Каличева Н.Є., д.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту
kalycheva_natash@ukr.net

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний розвиток економіки характеризується домінуванням сфери послуг над виробництвом, активним запровадженням нових інформаційних технологій у виробничій, організаційній, фінансовій, науково-дослідній, навчальній та інших сферах господарювання. Особливої актуальності набуває інтелектуалізація бізнесових послуг, що призводить до необхідності змінювати підприємству напрями здійснення господарської діяльності на різних рівнях. Це змушує переглядати підходи стимулювання виробників для

інтелектуалізації виробничих процесів, здійснення інноваційної діяльності з метою розвитку конкурентоспроможного підприємства [1].

Швидкозмінність ринкового середовища призвела не лише до скорочення життєвого циклу товарів та послуг, але й до зменшення тривалості життєвого циклу бізнес-моделей. Тому, особливого значення набуває розроблення принципів і моделей нових підходів відносно організації та управління підприємствами, що дозволить визначати належність підприємства до інтелектуальної економіки найближчого майбутнього [2]. Адже постійний динамічний розвиток світового ринкового середовища змушує підприємства швидко реагувати на відповідні зміни та здійснювати відповідні трансформації внутрішньої структури. Так, на відміну від завдань, які підприємства вирішували в період постіндустріальної економіки, першочерговими кроками в умовах переходу до цифрової економіки, є:

– активний розвиток інноваційної діяльності;

– збільшення ролі інтелектуалізації бізнес-процесів через запровадження нових технологій у виробництві, наданні послуг, в управлінській сфері;

– впровадження та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій;

– стимуляція працівників до постійного навчання, заохочення та мотивування для набуття ними сучасних знань і навичок;

– створення умов для трансформації інформації та знань у головну рушійну силу підприємства;

– постійна та всеохоплююча комп’ютеризація, створення локальних (корпоративних) інформаційних мереж, входження в єдиний інформаційний та економічний простір;

– активізація діяльності з охорони навколишнього середовища та інші заходи.

Інтенсивний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, комп’ютеризація та автоматизація бізнес-процесів, визнання пріоритетності знань та інновацій для суспільно-економічного розвитку призвели до формування цифрової економіки, в основу якої покладено інноваційний розвиток, все ціле запровадження сучасних інформаційних технологій у виробництво та інші галузі суспільної діяльності, зростання ролі інформаційної складової в собівартості товарів, перетворення інформаційних продуктів в один з основних видів товарів і т.д. За таких умов підприємства, організації та установи повинні переходити на новий інноваційний рівень шляхом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій [3]. Це дозволить значно прискорити обмін інформацією, незважаючи на географічне розташування користувачів, оптимізувати виробничий процес, налагодити взаємозв'язок зі споживачами, знаходити нові напрями розвитку, утримати наявні та завоювати нові конкурентні позиції на ринку, тощо.

Трансформація векторів розвитку світової економіки змушує вітчизняні підприємства змінювати форми, методи та механізми господарювання, менеджменту, планування та організації роботи. Це можливо досягти шляхом широкого впровадження інформаційно-комунікаційних технологій з метою формування єдиного інформаційного та економічного простору, що призведе до стрімкого збільшення рівня конкуренції між підприємствами через підвищення інноваційних можливостей найбільш розвинутих і пристосованих до сучасних умов виробників товарів та послуг, миттєвого доступу до інформації на ринку щодо будь-яких товарів, а також відносно задоволення попиту на ті чи інші товари та послуги [4].

Необхідно відзначити, що з метою забезпечення конкурентоспроможності на ринку підприємство, в першу чергу, повинне забезпечити невпинний процес запровадження нових технологій, реалізовувати інноваційні рішення, причому орієнтуватися не лише на інновації на рівні окремого продукту чи послуги, а й на рівні всієї бізнес-системи [5]. Господарська діяльність сучасного підприємства має відповідати вимогам часу та враховувати можливості самого підприємства, стан ринку та зміни в середовищі, які можуть стати причиною перегляду напрямків діяльності у разі, якщо передбачувані зміни можуть принести успіх. Крім того, на базі надбаного досвіду, знань та інформації підприємство має змінити або

розвинути принципи, що дозволяють забезпечити процес постійного підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників і спонукати їх до креативності діяльності.

Отже, розроблення та запровадження транспортних, логістичних, інформаційно-управлінських інновацій, трансфер знань і технологій, створення єдиного інформаційного простору на базі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, використання науково-обґрунтованих методів, підходів, інструментів, моделей управління та інші чинники сприяють забезпеченню ефективного розвитку підприємства, що є особливо актуальним в інтелектуальному суспільстві, яке характеризується зміною основних процесів здійснення господарської діяльності.

Список використаної літератури

1. Каличева Н. Є. Вплив інформаційних технологій на ефективність функціонування вітчизняної транспортно-логістичної системи в сучасних умовах. *Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції*: монографія/ за заг. ред. Л. Л. Калініченко. Харків: ФОП Панов А.М. Видав. ТОВ «В справі», 2017. С. 201-210.
2. Верескун М. В. Методи оцінки ефективності впровадження інформаційних систем на промислових підприємствах. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2015. Вип. 1(11). Т. 1. С. 21-27.
3. Каличева Н. Є. Проблеми та перспективи впровадження інформаційних технологій у вітчизняній транспортній сфері. *Сучасна економіка: актуальні проблеми та перспективи розвитку*: колективна монографія. за ред. В. В. Прохорової. Харків: «НТМТ», 2014. С. 73-78.
4. Каїра З. С., Ващенко О. П. Економічний розвиток малих підприємств на основі інформаційно-телекомунікаційних технологій. *Актуальні проблеми управління та економічного розвитку в умовах інформатизації суспільства*. 2016. С. 46-48.
5. Каличева Н. Є. Алєксєєнко В. І. Роль інноваційних процесів у забезпеченні конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах ринкової економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 41. С. 49-52.

Клімова А.О., студентка
Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
anastasia2001klimova@gmail.com
nata-zakharova@ukr.net

ТАКСОНОМІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Фінансова звітність забезпечує повноту, послідовність, цільову спрямованість інформації, що дозволяє охарактеризувати різні аспекти і результати фінансово-господарської діяльності підприємства, які фактично отримані, виявити зміни, що відбуваються у динаміці та структурні зрушення, які спостерігаються на підприємстві та встановити потенційні наслідки, що матимуть вплив на подальший його розвиток [1, с. 28].

Одним з найактуальніших питань за останній час серед бухгалтерів та інших причетних до фінансової звітності в Україні стало питання щодо Таксономії МСФЗ та «нового» формату iXBRL.

Фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами складаються на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами.Фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними

стандартами мають складати підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України[2].

З метою забезпечення співпраці в рамках побудови і запровадження Системи фінансової звітності між Міністерством фінансів України, НКЦПФР, Національним банком України та Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, був укладений «Меморандум про взаєморозуміння щодо розробки і запровадження Системи фінансової звітності», тобто саме представники таких регуляторів мають приймати рішення щодо Системи фінансової звітності [3].

Система фінансової звітності являє собою інтегровану систему, що дозволяє отримувати, обробляти, перевіряти та розкривати фінансову звітність суб’єктів звітування та їх аудиторських звітів на основі використання документів у форматі Inline XBRL (iXBRL), що розроблені на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами. Програмне забезпечення для СФЗ було придбане у компанії VizorSoftware (Ірландія), яка стала переможцем проведеного тендеру.

XBRL (eXtensibleBusinessReportingLanguage) є міжнародним стандартом для подання фінансової звітності за МСФЗ в електронному вигляді. Цей формат так широко поширений в світі, тому що дозволяє опрацьовувати великі обсяги якісних та кількісних показників. Він базується на метаданих, викладених в таксономіях, і описаних взаємозв’язках між поняттями.

iXBRL має розширення HTML, та відкривається для перегляду інтернет браузерами, також має вбудовані «теги», які надають значення даним файлу у форматі, який сприймається програмними засобами для подальшої обробки.

Саме в форматі iXBRL мають подавати свою фінансову звітність ті компанії, що мають її складати на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами[4].

Проте, все ж одним з найскладніших питань у розрізі виникнення нових вимог є питання щодо таксономії. Спробуємо більш детально дослідити, що взагалі являють собою таксономії, таксономія МСФЗ та таксономія UA XBRL МСФЗ.

Таксономія - це класифікаційна система, яка може бути використана для ідентифікації та структурування інформації з метою полегшення її пошуку та обробки користувачем. Наприклад, роздрібний продавець може використовувати таксономію для товарів, які він продає в Інтернеті. Ця таксономія, ймовірно, включатиме коди та мітки, які однозначно ідентифікують кожен товар і надають інформацію таким чином, як, наприклад, короткі описи товару, очікувані терміни його доставки, посилання на магазини, де доступні ці товари.

Таксономія фінансової звітності - це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю.

Загальна таксономія МСФЗ випускається Радою з МСФЗ (InternationalAccountingStandardsBoard (IASB) для сприяння поданню в електронному форматі фінансової звітності, складеної відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ілюстрована Таксономія МСФЗ публікується Фондом з МСФЗ і відображає зміст Таксономії як у форматі PDF, так і у форматі HTML [5].

Відповідно до вимог законодавства, фінансова звітність підприємств, яка подаватиметься в єдиному електронному форматі, повинна бути підготовлена згідно таксономії, зокрема Таксономії UA XBRL МСФЗ, затвердженої та опублікованої Міністерством фінансів України.

Таксономія UA XBRL МСФЗ - таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності в Україні, затверджена Міністерством фінансів України, яка адаптована до особливостей складання фінансової звітності в Україні та включає в себе також звіт аудитора і звіт про управління.

Загальна таксономія МСФЗ, яка випускається Радою з МСФЗ, також включає в себе звіт про управління, проте його, звісно, адаптовано до вимог українського законодавства.

Таксономія UA XBRL МСФЗ має два розширення - для банківського та страхового секторів. Для всіх інших необхідно користуватися загальною таксономією. Важливо також звернути увагу, що є два види загальної таксономії та для страхового сектору, в залежності від виду Звіту про фінансовий стан: за класифікацію як поточні/непоточні (має номер 210000) або у порядку ліквідності (220000) (для банків одна, так як Звіт про фінансовий стан складається у порядку ліквідності) [6].

Одним з найважливіших аспектів є те, що Таксономія МСФЗ - це не лише перелік статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Ці статті та показники взаємопов'язані, об'єднані так званими «тегами». Тобто розкриваючи один показник, наприклад, у Звіті про зміни у власному капіталі, необхідно розкрити цей показник в інших звітах та примітках таким чином, щоб всі розкриття узгоджувалися між собою. Саме це і є найскладнішим та потребуючим особливо уваги з боку компаній.

Деякі показники містять формули, які автоматично рахують ті, чи інші показники. Такі статті не є заповнюваними.

При валідації (перевірки) фінансової звітності, СФЗ валідує її на вірність підписів та відповідність Таксономії UA XBRL МСФЗ, тож саме тому необхідно складати фінансову звітність саме використовуючи Таксономію МСФЗ, як того вимагає Закон.

І хоча для складання фінансової звітності на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі необхідно і використовувати певне програмне забезпечення, і користуватися новою СФЗ, проте все ж найосновнішою проблемою, з якою стикаються суб'єкти господарювання, є знання МСФЗ. Тому що таксономія МСФЗ містить понад 60 тисяч показників відповідно до МСФЗ, які компаніям необхідно дослідити і визначити, які саме показники відносяться до компанії і мають бути заповненими. Звичайно, для великих компаній це буде досить значна кількість показників та статей.

Отже, процес складання фінансової звітності на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі досить глибокий та потребує значних зусиль з боку компаній. Необхідно дослідити програмне забезпечення, систему фінансової звітності, розібратися з таксономію МСФЗ, вивчення та вдосконалення своїх знань у сфері Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаної літератури

1.Захарова Н.Ю. Фінансова звітність як основа інформаційного забезпечення фінансового менеджменту підприємств.*Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету ім. Д. Моторного (економічні науки).* 2019. №1(39). С. 20-28.

2. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 1999 №40 – ВР – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text.

3. EU-FINSTAR «TechnicalAssistanceinUkrainianFinancialSector'sPriorityAreas» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://nfp.gov.ua/files/tacsonomia/дод_Загальний_опис_СФЗ.pdf.

4. Демонстрація електронних форматів звітів у XBRL для підприємств, що становлять суспільний інтерес, та створення прикладів звітних документів [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://nfp.gov.ua/files/tacsonomia/дод_Демонстрація_електронних_форматів_звітів_у_XBRL.pdf.

5. TaxonomyIllustrated [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://nfp.gov.ua/files/tacsonomia/таксономія%202019/Posibnik_taxonomy_2019-09.pdf.

6. Складання фінансової звітності страхових компаній у форматі iXBRL [Електронний ресурс]. – від 24.09.2020 – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/XBRL_training_insurance_pr_2020-10-08.pdf.

Мелихова А.В., к.ю.н., доцент
Эстонский университет прикладных наук по предпринимательству Mainor
angela@abconsult.ee

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ: ОПЫТ ЭСТОНИИ

Масштабная реформа трудового законодательства Эстонии, выразившаяся в принятии нового Закона о трудовом договоре [2](далее – ЗоТД), состоялась в 2009 году. Её новеллой стала унификации указанного акта с целым рядом гражданско-правовых законов, прежде всего, Законом об Общей части Гражданского кодекса [6](далее – ЗоОЧГК) и Обязательственно-правовым законом[7] (далее – ОПЗ), вступившими в силу в 2002 году. При этом, речь шла не только о единообразном использовании юридической терминологии, но и новых подходах в регулировании трудовых отношений - непосредственном применении в отношении трудового договора положений Общей части ОПЗ (ст. 1-207), в том числе, общих принципов обязательственного права, а также положений о договоре поручения (ст. 619-634). Таким образом, с одной стороны, законодателем была предпринята попытка принятия актуального кодифицированного акта с возможностью более гибкого регулирования трудовых отношений, а, с другой – упразднении самостоятельной отрасли права под названием «трудовое право».

На практике, новый ЗоТД и заложенный им новый подход к регулированию трудовых отношений (с минимальным вмешательством государства и значительным сокращением надзорных функций Трудовой инспекции) стал катализатором поэтапного внедрения в сферу труда цифровых технологий, позволяющих сторонам трудовых отношений пользоваться огромным массивом государственных электронных услуг (цифровая идентификация личности, электронно-цифровая подпись, электронная форма сделки и т.д), число которых год из года неизменно возрастает (из более чем 5000 имеющихся услуг, бизнесу доступны около 2400). Остановимся на тех из них, что оказались наиболее востребованы в сфере занятости и трудоустройства.

По общему правилу, трудовые договоры в Эстонии заключаются в простой письменной форме (ч. 2 ст. 4 ЗоТД) посредством проставления собственноручной подписи работника и работодателя (ч. 1 ст. 78 ЗоОЧГК) (исключение - в устной форме трудовой договор может заключаться на срок до 2 недель (ч. 5 ст. 4 ЗоТД)). В то же время, существует возможность заключения трудового договора в электронной форме, поскольку такая форма сделки приравнивается законом к письменной форме сделки (ч. 1 ст. 80 ЗоОЧГК).

Трудовой договор, заключаемый в электронной форме должен быть подписан обеими сторонами посредством электронно-цифровых подписей (с указанием их имен и фамилий) при обязательном обеспечении возможности его постоянного воспроизведения (ч. 2 ст. 80 ЗоОЧГК). Обязательственно-правовой закон позволяет заключать трудовой договор при помощи компьютерной сети, например, электронной почты (ст. 62 прим. 1). В этом случае, условия договора, предусмотренные ст. 5-6 ЗоТД, должны быть представлены работнику таким образом, чтобы он мог их сохранить и воспроизвести (ч. 5 ст. 62 прим. 1 ОПЗ). Указанный способ заключения трудовых договоров стал в Эстонии довольно популярен, и в последние годы подавляющее большинство соглашений в сфере труда (около 90%) заключается в электронном виде.

С момента вступления в силу нового ЗоТД, в Эстонии были упразднены трудовые книжки – учёт стажа пенсионного страхования (трудового стажа) с 01 января 1999 года происходит в соответствии с начисленной за соответствующее лицо или уплаченной им

величиной социального налога (33%), информация о котором хранится в электронной базе данных Налогово-таможенного департамента (далее – НТД) и Департамента социального страхования (далее – ДСС). Те работники, которые имеют на руках трудовые книжки с записями о трудовом стаже, внесёнными до 01 января 1999 года, должны до момента выхода на пенсию по старости передать их в ДСС с тем, чтобы информация о заработанном стаже была перенесена в электронную базу данных.

Спустя пять лет после упразднения трудовых книжек, благодаря поправкам, внесённым в Закон о налогообложении[3], 01 июля 2014 года в Эстонии был введён в действие Регистр работы– сводный электронный регистр, содержащий информацию о трудовой деятельностивсех физических лиц, при работе которых возникает обязательство по налогообложению в Эстонии (работа по трудовому договору, оказание услуг/выполнение работ по обязательственно-правовому договору, работа в качестве члена руководящего или контрольного органа юридического лица, добровольная работа, выполняемая в интересах предпринимателя и т.д.). Не подлежит регистрации лишь добровольная работа, осуществляемая в интересах НКО и неоплачиваемая трудовая/учебная практика. Содержащиеся в регистре данные являются основанием для установления сопутствующих трудовой деятельности социальных гарантий – медицинского страхования, возмещения по страхованию от безработицы и т.д. Работник имеет право в любое время проверить через регистр свой статус, задекларированы ли совершённые ему выплаты и уплачены ли с них налоги.

Одной из причин создания Регистра работы стала обострившаяся проблема неуплаты налогов на рабочую силу. Так по данным НТД, в 2012 году 12% работников Эстонии получили заработную плату, с которой частично или полностью не были уплачены налоги в размере 146,1 миллиона евро. В данной ситуации потери были обоюдными – недополученные налоги у государства, и отсутствие социальных гарантий у работников (медицинской страховки и т.д.). Кроме того, ввиду имеющегося на тот момент бумажного делопроизводства, информация о работниках и работодателях могла сильно разнится по учреждениям, что, зачастую, приводило к путанице в данных, и порождало определённые неудобства. Так, изначально, ст. 42 Закона о страховании от безработицы[5]предусматривала, что по окончании трудовых отношений, независимо от основания прекращения трудового договора, работодатель обязан был выдать (или выслать в электронной форме) работнику «Справку застрахованного лица» для представления последней в Кассу по безработице (в целях постановки на учёт в качестве безработного); несмотря на требование закона, данную справку удавалось получить далеко не всем и не всегда; создание Регистра работы решило данную проблему, в связи с чем упомянутые справки были упразднены).

Данные, содержащиеся в Регистре работы, автоматически передаются в шесть государственных структур, для выполнения ими соответствующих задач: в Больничную кассу – для определения наличия у лица медицинского страхования;в Департамент социального страхования - для контроля факта работы, назначении и выплаты государственных пенсий, пособий и компенсаций;в Эстонскую Кассу по безработице - для взятия лица на учет в качестве безработного, для снятия с учёта, для определения периода выплаты пособия по безработице и размера компенсации по страхованию от безработицы;в Трудовую инспекцию - для расследования несчастных случаев на рабочем месте;в Департамент полиции и погранохраны - для контроля за условиями работы иностранцев;в Налогово-таможенный департамент - для контроля уплаты налогов на рабочую силу.

Указанный подход позволяет названным структурам оперативно решать вопросы, относящиеся к их компетенции в сегменте рынка труда (в том числе, вопросы, касающиеся трудоустройства несовершеннолетних работников), полностью исключает возможность бумажного делопроизводства, а также снижает возможность злоупотреблений со стороны чиновников.

До заключения трудового договора, работодатель имеет возможность проверить информацию о квалификации работника (присвоенной профессии) через Регистр профессий. В настоящее время в Эстонии действуют 556 профессиональных стандартов по 93 профессиям[4]. Присвоение профессиональной квалификации происходит в результате оценки, проводимой со стороны профильного органа (учебного заведения или профессионального объединения) и подтверждается профессиональным свидетельством. Все выданные квалификационные свидетельства включаются в Регистр профессий,размещенный на сайте Эстонской палаты профессиональных квалификацийи являются общедоступными.

Сделав информационный запрос в Регистр наказаний и уплатив соответствующую госпошлину в размере 4 евро, работодатель имеет возможность получить выписку с информацией олицах (потенциальных и действующих работниках), которым было назначено наказание на территории Эстонии, а также актуальными данными обо всех действующих наказаниях (кроме штрафов за проступки, сумма которых не превышает 200 евро).

На основании ст. 16 прим. 1 Закона о гигиене и безопасности труда[1] (далее – ЗоГБТ) и Постановления министра труда и здравоохранения № 48 от 23 июля 2014 года[8] под руководством Министерства социальных дел и при финансовой поддержке европейской программы «Повышение качества трудовой жизни 2009–2014»,с 01 сентября 2014 года в Эстонии была введена в действие электронная база данных по безопасной трудовой жизни «Tööbik». Её целью стало оказание помощи работодателям в обработке данных, связанных с гигиеной и безопасностью труда, необходимых для создания безопасной производственной среды. База данных стала частью государственной информационной системы республики. За её ведение отвечает Трудовая инспекция.

Использование базы «Tööbik» является для предприятий добровольным. Доступ к данным, содержащимся в базе, имеют как работодатели (и специалисты по производственной среде), так и работники (посредством государственного портала eesti.ee.). Работодатель имеет доступ к своим собственным данным и к данным своих работников. Работник же имеет доступ к данным, касающимся лишь его самого (например, к информации о факторах риска и опасностях, присутствующих на его рабочем месте).

В настоящее время база «Tööbik» рассматривается многими работодателями в качестве удобного инструмента по управлению информацией в области гигиены и безопасности труда, позволяющего картографировать ситуацию с производственной средой, а также проводить анализ факторов риска (акцептируемый инспекторами по труду) и составлять на его основе план действий, предусматривающий мероприятия по предотвращению или уменьшению риска для здоровья работников (в соответствии с требованиями ст. 13 ЗоГБТ). Кроме того, база удобна еще и тем, что она позволяет создавать индивидуальный анализ рисков для каждого работника в отдельности, тем самым, сохраняя его здоровье.

В целом, развитие цифровых технологий привело не только к возможности эффективного внедрения достижений электронного правительства (э-государства) в трудовую сферу, но и к фундаментальным изменениям рынка труда. Разветвлённая система государственных электронных услуг позволяет выстраивать эффективную коммуникацию на уровне государство – работник – работодатель, при которой работник получает гарантированную социально-правовую защиту, работодатель - стабильные трудовые отношения, более честную конкурентную среду и меньшую административную нагрузку, а государство – взаимовыгодное партнёрство с частным сектором.

Список использованной литературы

1. Закон о гигиене и безопасности труда // RT I 1999, 60, 616.
2. Закон о трудовом договоре // RT I 2009, 5, 35.
3. Закон о налогообложении // RT I 2002, 26, 150.
4. Закон о профессиях // RT I 2008, 24, 156.

5. Закон о страховании от безработицы // RT I 2001, 59, 329.
6. Законом об Общей части Гражданского кодекса // RT I 2002, 35, 216.
7. Обязательственно-правовой закон // RT I 2001, 81, 487.
8. Постановление министра труда и здравоохранения № 48 от 23 июля 2014 года «Устав Базы данных по безопасной трудовой жизни» // RT I, 29.07.2014, 1.

Нетреба І.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
iranetr@ukr.net

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління знаннями в організації - це формування технічних, технологічних та організаційних умов для ефективного функціонування системи збору, обробки, накопичення, зберігання, систематизації та дифузії знань персоналу, з метою створення ланцюжка «ідея-винахід-зростання величини інтелектуального капіталу-виробництво продукції – збут продукції - підвищення конкурентоспроможності підприємства». Основною умовою ефективного управління є максимальне використання явних і неявних знань персоналу, реалізація професійних навичок [1, 2]

Управління знаннями на підприємстві доцільно розглядати як один із елементів стратегії розвитку підприємства на основі пошуку та використання нової інформації, знань, ідей, що дає змогу підвищувати кваліфікацію персоналу, отримувати новий досвід та обмінюватися ним. Також управління знаннями - це процес оцінювання відповідних альтернатив у межах діючих на підприємстві стратегічних планів і програм. Таким чином, впровадження системи управління знаннями не повинно протирічити реалізації перспективних напрямів діяльності підприємства.

Як зазначено у роботі [2] результатом реалізації стратегії управління знаннями на підприємстві є формування та розвиток компетентностей персоналу підприємства, підтримка інноваційних ідей, що дає змогу підвищувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Дефініція «конкурентоспроможність підприємства» знаходиться у системному взаємозв’язку з категорією «конкурентоспроможність персоналу». Тобто є можливість генерування ідей апаратом управління із використанням всіх наявних на підприємстві технічних можливостей як факторів внутрішнього середовища підприємства. Іншими можливостями є позитивні фактори, що виникають у зовнішньому середовищі прямого впливу.

Завданням керівників є оперативне виявлення загроз зовнішнього оточення і пошук можливостей їх нейтралізації із застосуванням внутрішніх можливостей підприємства і його сильних сторін. З огляду на процеси використання знань в здійсненні інноваційної діяльності, керівники підприємств повинні впроваджувати нововведення, випереджуючи конкурентів, тим самим забезпечуючи постійне зростання рівня конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. Результатом цих процесів є отримання конкурентних переваг на ринку, досягнення стратегічних цілей і виконання місії організації.

Базовим елементом концепції управління знаннями на сучасному підприємстві є забезпечення якісного інформаційного забезпечення розробки нових товарів та надання послуг. Тобто, створення відповідних передумов для втілення знань та ідей працівників.

До основних складових системи інформаційної підтримки інноваційних ідей на підприємстві можна віднести: дані щодо ступеня реалізації стратегії інноваційної діяльності підприємства; інформацію про ресурсне забезпечення інноваційних проектів; фінансові критерії і показники, що дають змогу оцінити ефективність реалізації інноваційних ідей; оцінювання інноваційного потенціалу підприємства; аналіз загальних показників реалізації інноваційних проектів.

Врахувавши вищезазначені положення, сформуємо низку базових компонент системи управління знаннями на мікроекономічному рівні.

1. Технічна компонента:

− удосконалення технологій для зберігання, накопичення та розповсюдження інформації;

− використання програмного забезпечення для створення корпоративної системи управління знаннями;

− формалізація зв'язків між корпоративною інформаційною системою та базою знань на підприємстві, створення єдиного інформаційного простору.

− застосування методів та технологій формалізації у базах даних;

− використання сучасних методів аналізу наявної інформації у базах даних.

2. Управлінська компонента:

− створення умов для генерування ідей керівниками інституційного рівня управління та їх конкретизації у стратегічних планах;

− підтримка процесів організаційного навчання на підприємстві

− використання командної роботи для вирішення оперативних завдань і досягнення стратегічних цілей організації в межах проектного менеджменту;

− використання унікальних технологій управління для творчого персоналу

− моніторинг поточного стану функціонування системи управління знаннями на підприємстві та пошук напрямів її удосконалення.

3. Інтелектуальна компонента (інтелектуальний капітал):

− людський капітал (знання, навички, досвід персоналу підприємства)

− структурний капітал (патенти, товарні знаки, елементи корпоративної культури)

Розвиток інтелектуальної компоненти системи управління знаннями на підприємстві уможливлює вирішення завдань, що мають довгостроковий характер:

1. Впровадження політики максимального використання знань, що мають персоніфікований характер і таких, що набуті у результаті командної роботи висококваліфікованих фахівців за певним профілем підприємства; забезпечення створення й підтримки так званого «банку ідей персоналу», як елементу корпоративної системи управління знаннями.

2. Якісне інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування структурних підрозділів, що беруть безпосередню участь у створенні інтелектуального продукту, або використовують дані з «банку ідей підприємства» для удосконалення вже існуючих товарів чи послуг підприємства; це здійснюється з використанням інтелектуальних систем та інформаційно-комунікаційних технологій, що наявні на підприємстві.

3. Забезпечення високого рівня технічного захисту інтелектуального капіталу, що відіграє провідне значення у створенні та функціонуванні банку ідей; результатом є надання якісних інформаційних послуг підрозділам, що зайняті дослідженнями і розробками.

Таким чином, підвищення ефективності процесів інформатизації досягається шляхом посилення впливу вищого керівництва на ці процеси, що знаходить відображення у стратегічних планах. Управлінська і технічна компоненти - це основа формування і розвитку інтелектуальної компоненти системи управління знаннями на підприємстві. Створення, впровадження та використання інформаційно-комунікаційних технологій в управлінській діяльності забезпечує зростання обсягів продажу інноваційної продукції і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаної літератури

1. Netreba I. Knowledge management system at the enterprise: organizational model // Materials of the XII International scientific and practical conference, «Science and civilization», 30 January – 07 February 2016. – Volume 2. Economic science. Sheffield. Science and education LTD. – PP. 77-80.
2. Компетенція як об'єкт стратегічного управління знаннями підприємства / О.В. Вартанова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. - 2015. - № 1. - С. 36-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2015_1_5.

Рачинська Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту організацій
Татусько О.С., студентка
Національний університет «Львівська політехніка»
halyna.v.rachynska@lpnu.ua

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Сучасний етап розвитку економічних відносин характеризується все більшою орієнтацією на онлайн-форми ведення торгівлі. Сьогодні вітчизняний ринок роздрібної торгівлі через онлайн займає 7 %, чому сприяв карантин через поширення пандемії COVID-19. У світі ж, особливо в багатих країнах, цей показник вже давно перевищив 10 %. У Китаї – навіть перевалив за 20 % [1]. За підрахунками аналітиків, ринок України демонструє значні темпи у зростанні інтернет-комерції та прогнозується щорічний ріст на 12-15 %. Використання переваг інтернет-торгівлі вже не викликає сумнівів у підприємців, проте існує чимало аспектів політичного, економічного чи законодавчого характеру, які суттєво обмежують розвиток та впровадження інформаційних технологій у роздрібній торгівлі.

Бар'єрами, які стримують електронну торгівлю, варіюються від обмеженого доступу до електронних платежів, логістики доставки та витрат, доступу до складських приміщень, процесів повернення продуктів, складних правил захисту споживачів, плати за платформи для електронної комерції до роздрібних торговців, які захищають цінові диференціали, технічних навичок та бізнес-знань. Основні проблеми інтернет-торгівлі полягають у безпеці та логістиці. Більшість товарів та послуг сплачуються через мобільні додатки, у близько 30 % бувають збої, а недобросовісні сервіси можуть нехтувати правилами та використовувати конфіденційну інформацію. Логістика нині є проблемним питанням для онлайн-магазинів, адже, згідно з опитуванням, тільки 25% покупців можуть чекати на товар більше 3 днів. Торговельні площадки витрачають до 20–30% свого прибутку для вдосконалення логістики своїх товарів [2, с. 21].

Серед переваг застосування інформаційних технологій у роздрібній торгівлі (зокрема перехід на інтернет-торгівлю) варто виокремити такі:

1) для продавців:

– збільшення потенційної аудиторії клієнтів;

– можливість розширити асортимент товарів, що не потребує додаткових витрат на зберігання на складах чи в торговому залі;

– економія витрат на оренду, рекламу, оплату праці продавців тощо;

– можливість продавати у режимі «24/7»;

– автоматизація та оптимізація торговельних процесів;

– прискорення товарообігу;

2) для покупців:

– купівля продукції не тільки у будь-якому магазині, а й у будь-якій країні через технології інтернет-торгівлі;

– вибір товару та його купівля у зручний час;

– можливість ознайомитись із товарами, здійснити їхнє порівняння з товарами в різних магазинах;

– можливість ефективніше контролювати свої купівельні витрати за допомогою технологій інтернет-банкінгу чи оплати платіжними карточками;

– отримання додаткової інформації про товари.

У роздрібній торгівлі використовуються три класи інформаційних систем:

– фронт-офіс – вирішують завдання обслуговування покупців;

– управління магазином – вирішують завдання обліку руху товарів та грошей в магазині, управління замовленнями, запасами, персоналом, ціноутворенням тощо;

– бек-офіс – вирішують весь спектр завдань обліку та управління торговельним підприємством.

Застосування інформаційних технологій в роздрібній торгівлі багато в чому зумовлює успішність розвитку торговельної організації. Інформаційні продукти покликані спрощувати і удосконалювати систему контролю оперативної діяльності компанії (фінанси і витрати, запаси і склад, закупівлі і продажі, дебіторська заборгованість і цінова політика), управляти взаєминами із замовниками і постачальниками, контролювати процес продажів. Якщо раніше на ринку пропонувалися рішення, доступні за ціною тільки великим компаніям, то останніми роками з'явилися повноцінні автоматизовані системи мобільної торгівлі, доступні навіть малим підприємствам. На сучасному ринку зберегти конкурентні позиції вдається тільки тим, хто постійно розвивається і використовує нові технології [3].

Популярності набувають такі тенденції у роздрібній торгівлі як віртуальна 3D-реальність і облік переваг покупців. Перша – коли за допомогою технічних засобів можна, наприклад, віртуально приміряти вподобаний костюм, побачити, як він на вас сидить. Друга – на підставі переваг покупця у виборі фасону, моделей йому при пошуку нового товару онлайн відразу запропонують схожий фасон. Припустимо, якщо чоловік постійно замовляє сорочки з двома нагрудними кишенями, йому перш за все покажуть такі моделі і лише потім він побачить сорочки з однією кишенею або взагалі без них [4].

Ще однією тенденцію є ліквідація проміжних ланок. Розвиток інформаційних технологій у торговельній діяльності спонукає ринок до зменшення впливу посередників, або зовсім їх зникнення. Продуктова лінійка «виробник – посередник – споживач» за допомогою інформаційних технологій трансформується у «виробник – споживач». Для компаній упровадження нових технологій вигідне, оскільки це призводить до зменшення витрат і персоналу, витратних матеріалів тощо [5, с. 139].

Використання інформаційних технологій дозволяє адаптуватись до будь-яких впливів зовнішніх чинників чи форс-мажорних обставин, які не залежать від дій самих підприємців. Таким прикладом є пандемія COVID-19, яка змусила роздрібний бізнес активізуватись та шукати нові напрями розвитку. Пандемія COVID-19 підтвердила актуальність впровадження інформаційних технологій у сфері роздрібної торгівлі. Почали появлятись нові форми комунікацій з клієнтами, підприємці навчились продавати через Інтернет не тільки товари, але й надавати повний комплекс послуг із супроводу покупки, зокрема, доставка продуктів харчування додому, що стало для найбільш вразливих категорій населення єдиним способом отримати товари. Беззаперечним є той факт, що саме від інформаційних технологій залежить рівень розвитку не тільки ринку роздрібної торгівлі, а й економіки загалом.

Список використаної літератури

1. Онлайн-торгівля 2020 – можливості та ризики стрімкого зростання. URL: https://www.dsnews.ua/ukr/economics/onlayn-torgovlya-vozmozhnosti-i-riski-stremitelnogo-rosta-31072020-394057

2. Антоненко К.В., Дмитрук В.С. Вплив інформаційних технологій на світову торгівлю. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 24(1). С. 18-22.

3. Кравченко М.О., Панасюк О.Ю. Переваги використання інформаційних технологій в торгівлі. URL: http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/69449.doc.htm.

4. Інтернет-торгівля: названі нові тренди на 2020 рік. URL: https://economics.segodnya.ua/ua/economics/business/internet-torgovlya-novye-trendy-na-2020-god-1373874.html

5. Кирилюк М.С. Тенденції розвитку інформаційних технологій і їх влив на політику ведення онлайн-торгівлі. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2011. № 1. С. 137-143.

Саванчук Т.М., к.е.н.
доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
stsav07@gmail.com

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах трансформаційних змін економіки господарюючі суб’єкти змушені швидко підлаштовуватися під мінливі умови зовнішнього середовища та приймати виважені управлінські рішення щодо збереження свого виробничого потенціалу. В таких умовах особливого значення набуває кадрова безпека підприємства, яка залежить від ефективності управління кадровим потенціалом суб’єкта господарювання. В свою чергу, управління кадрами не можливе без належної інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень. Тобто, можливість досягнення політикою управління кадрами визначеної мети, в значній мірі залежить від використання в організаційній системі управління підприємством обліково-аналітичної інформації.

В той же час, практика діяльності українських підприємств засвідчує, що на більшості з них відсутній системний підхід до формування обліково-аналітичної інформації як в системі управління кадровою безпекою, так і в системі управління підприємством взагалі. При цьому, відповідно до системного підходу, робота механізму виникнення, формування і використання інформації при управлінні підприємством реалізується в його обліково-аналітичній інформаційній системі (далі ОАІС). Для характеристики сутності обліково-аналітичної інформаційної системи, яка повинна бути побудована на підприємстві з метою прийняття управлінських рішень щодо підвищення його кадрової безпеки, важливе значення мають цільовий, ідентифікаційний, компонентний і факторний аспекти її функціонування на підприємстві.

Цільовий аспект полягає в тому, що функціонування обліково-аналітичної інформаційної системи визначається її цільовою функцією. Відповідно до класифікаційного розподілу інформаційних джерел, які використовуються в процесі управління кадровою безпекою підприємства умовно можна поділити на облікові та не облікові. В такому випадку головна мета єдиної ОАІС - підготовка альтернативних варіантів управлінських рішень і прогнозування наслідків від їх реалізації на базі достовірної обліково-аналітичної інформації. Ієрархічно впорядковані підцілі єдиної ОАІС - цілі підсистем: оперативний облік; бухгалтерський облік; контроль та економічний аналіз.

Оперативний облік - система спостереження, збирання та реєстрації оперативних даних про фінансово-господарські процеси, що відбуваються на підприємстві. Метою

оперативного обліку є формування вихідної (первинної) облікової інформації (первинних вихідних даних) на носіях інформації - первинних документах (накладних, табелях, нарядах і ін.).

Відповідно до законодавства: «Бухгалтерський облік - процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень» [1]. Мета бухгалтерського обліку полягає у формуванні результативної облікової інформації, що надана у бухгалтерській звітності.

Контроль - система перевірки облікової інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства та оцінка відповідності порядку ведення обліку прийнятим (або встановленим) нормам (регулюючим положенням, зовнішнім і внутрішнім). Мета контролю полягає в оцінці і забезпеченні достовірності результатної облікової інформації бухгалтерської звітності в усіх суттєвих аспектах. Контроль може здійснюватися у вигляді аудиту.

Економічний аналіз - система дослідження (вивчення і оцінки) інформації про використання економічних ресурсів і результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Мета економічного аналізу - виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів підвищення ефективності функціонування організації.

Ідентифікаційний аспект полягає в тому, що єдина обліково-аналітична інформаційна система будується для чітко визначеного кола користувачів обліково-аналітичної інформації (системних споживачів цієї інформації) і може бути представлена агрегуванням зовнішньої та внутрішньої обліково-аналітичної інформаційної системи в єдину інформаційно-аналітичну систему підприємства.

Компонентний аспект полягає в тому, що обліково-аналітична інформаційна система є засобом організації вхідних первинних даних про фінансово-господарську діяльність економічного об’єкта з метою отримання достовірної результативної обліково-аналітичної інформації.

Факторний аспект передбачає, що відповідно до законів системності і функціональної ієрархії систем, обліково-аналітична інформаційна система співвідноситься з більшою системою - підприємство, яке, в свою чергу, співвідноситься з ще більшою системою - економікою держави, що постійно трансформується. Підпорядкованість функціонування інформаційно-аналітичного забезпечення зазначеним системним законам визначає важливість зворотного зв’язку в обліково-аналітичній інформаційній системі.

З цього приводу Гнилицька Л.В. зазначає: «Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства є інтегрованою системою, яка складається з трьох взаємопов’язаних підсистем (складових), котрі існують в єдиному інформаційному просторі: облікового, аналітичного та спеціального забезпечення» [2, с.142].

Потенційна можливість вдосконалення обліково-аналітичної інформації з позиції забезпечення безпеки підприємства в управлінні кадровим потенціалом обумовлена діалектичним характером функціонування і розвитку в ній внутрішньої обліково-аналітичної інформаційної системи. У зв’язку з цим, на нашу думку, основу обґрунтування методичного якісного і кількісного підходів до підвищення ролі обліково-аналітичної інформаційної системи в забезпеченні безпеки при управлінні підприємства складають методику проектування нової і методика поліпшення існуючої на підприємстві внутрішньої обліково-аналітичної інформаційної системи.

В розробці внутрішнього інформаційно-аналітичного забезпечення управління кадровою безпекою та організації процесу його поліпшення в системі управління кадровою безпекою, ми підтримуємо позицію Швеця Н.К., щодо необхідності виокремлення внутрішніх системних аспектів підвищення ролі обліково-аналітичної інформації в управлінні: рівневого та вартісного.

Рівневий аспект підвищення ролі обліково-аналітичної інформації системи передбачає розробку методики оцінки рівня ролі такої інформації. Застосування такої методики дає

можливість розробнику обліково-аналітичної інформаційної системи визначити:

- критеріальний стан внутрішньої обліково-аналітичної інформаційної системи;
- фактичний стан внутрішньої обліково-аналітичної інформаційної системи;
- ступінь відхилення фактичного стану існуючої обліково-аналітичної інформаційної системи від її необхідного стану в вибраних одиницях виміру (наприклад, в балах).

Вартісний аспект підвищення ролі обліково-аналітичної інформації передбачає розробку методики оцінки витрат на поліпшення (або проектування) внутрішньої обліково-аналітичної інформаційної системи і очікуваного ефекту від її функціонування після її поліпшення (або проектування). [3, с.31].

Виходячи з цього, на нашу думку, згідно із визначенням поняття «поліпшення системи», процес поліпшення існуючого внутрішнього інформаційно-аналітичного забезпечення управління кадровою безпекою має включати наступні етапи (рис. 1).

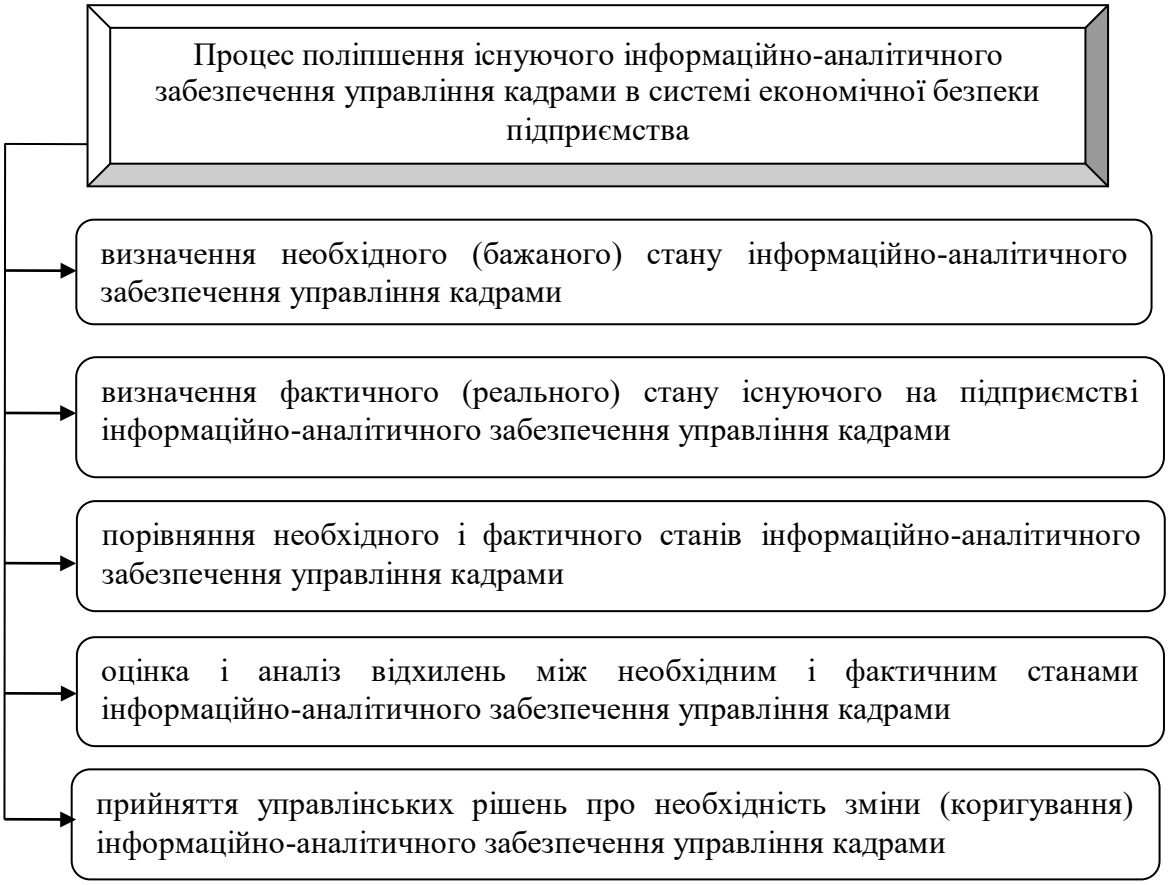

Рисунок 1 - Запропоновані основні етапи поліпшення існуючого інформаційно-аналітичного забезпечення управління кадровою безпекою підприємства

Отже, реалізація запропонованих етапів поліпшення інформаційно-аналітичного забезпечення управління кадрами в системі економічної безпеки підприємства дозволить сформувати таке інформаційне середовище, що дасть можливість на основі отриманої обліково-аналітичної інформації застосовувати прогресивні інструменти управління кадровою безпекою та забезпечити керівництво підприємства достовірною і своєчасною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1997 р. № 996-XIV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:

http://www.rada.gov.ua.

2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб’єктів господарювання як об’єкт наукових досліджень / Л.В. Гнилицька // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – № 1(37). – С. 142-150. - Режим доступу до ресурсу: http://www.pmdp.org.ua /images/Journal/ 37/11glvond.pdf

3. Швець Н. К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. К. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 31-36.

Шпортько Г.Ю., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
gshportko@gmail.com
Вишневська М.К., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
vishnevskaya@i.ua

CRM-СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Сьогодні суспільство в цілому стало дуже складним і динамічним, і тому цілком закономірне впровадження інформаційних технологій в систему менеджменту підприємства, де на перший план виходять інформаційні системи управління, які являють собою симбіоз технологічних інновацій та управлінських якостей менеджера.

Інформаційні технології суттєво змінюють бізнес-процеси, відкривають в діяльності підприємств нові можливості, дозволяють зберегти конкурентоздатність бізнесу та досягати підвищення операційної продуктивності, дієвості контролю, а також дозволяють суттєво прискорити робочі процеси, скоротити витрати, покращити координацію різних видів діяльності, підвищити продуктивність праці.

CRM-системи – це один з найбільш перспективних сегментів ринку програмного забезпечення та управлінських інформаційних систем.

CRM (Customer Relationship Management) – управління взаємовідносинами з споживачами. Дослівний переклад дозволяє давати безліч різних тлумачень даного поняття. Складність точного визначення CRM пояснюється різноманіттям контекстів (маркетинг, менеджмент, інформаційні технології і т.д.). Крім того, CRM – явище багатостороннє. Не можна сказати, що це тільки стратегія або якийсь програмний продукт. І те й інше – аспекти одного і того ж явища на різних рівнях.

Важливість визначення CRM полягає в тому, як CRM приймається і здійснюється компанією в цілому. CRM – це не просто інтелектуальна технологія, яка вирішує проблему напрацювання клієнтської бази та її розширення. CRM – це глибокий синтез стратегічного передбачення, корпоративного розуміння природи споживчої цінності в умовах багатоканальних дистриб'юторських ринків, залучення коштів управління інформацією, розроблених під CRM додатків, а також якісних операцій, старанності і сервісу.

Тому CRM – це крос-функціональний процес розробки і реалізації клієнтоорієнтованої стратегії за рахунок встановлення, розвитку і підтримки взаємовигідних відносин, здійснюваних за допомогою комплексу інтегрованих комунікацій та спрямованих на створення додаткової цінності для всіх сторін, що беруть участь у взаєминах.

На рівні технологій CRM – це набір додатків, пов'язаних єдиною бізнес-логікою і інтегрованих в корпоративну інформаційну середу організації основі єдиної бази даних.

Спеціальне програмне забезпечення дозволяє провести автоматизацію відповідних бізнес-процесів в маркетингу, продажах і обслуговуванні. Інвестиції в технології роботи з існуючими клієнтами прямо впливають на їх лояльність, а значить, на ефективність і стійкість бізнесу.

В цілому CRM-система, як і більшість автоматизованих інформаційних систем, покликана швидко обробляти велику кількість інформаційних потоків й оперативно створювати звіти як реакція на зміну середовища функціонування. З точки зору принципової схеми, CRM-система являє собою цикл інформаційних процесів, які в загальному виді представлені на рис. 1.

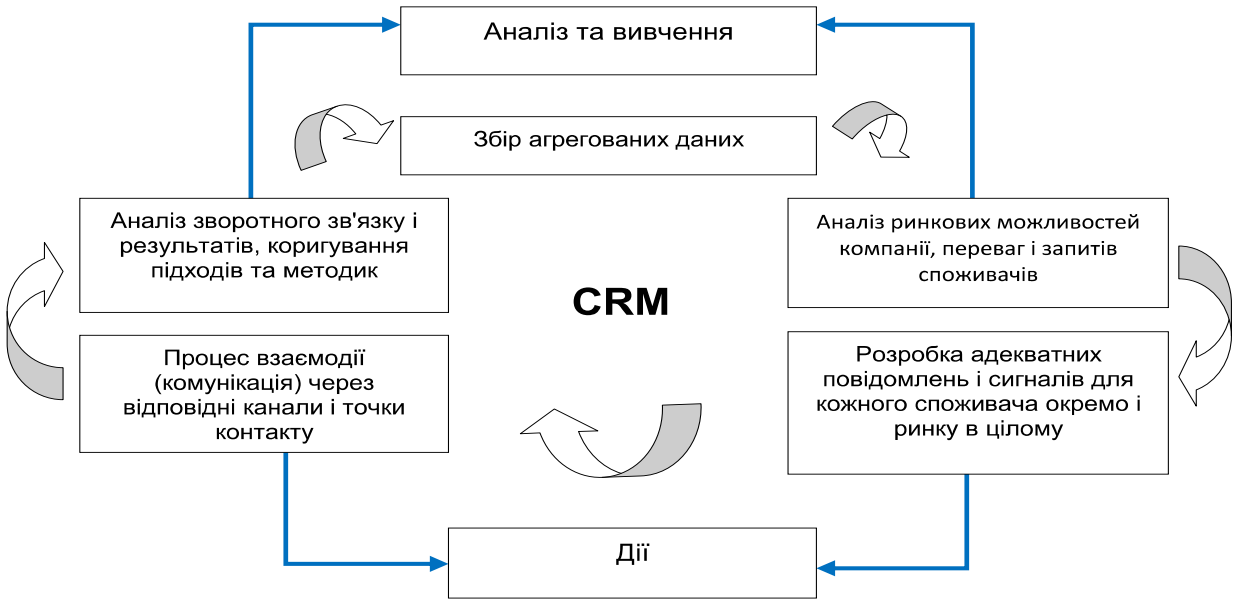

Рисунок 1 - Цикл інформаційних процесів в CRM [1]

У [2] виокремлюються три підходи до побудови CRM-систем, які можуть бути реалізованим як разом, так і окремо: оперативний; аналітичний; колабораційний (співробітницький).

Оперативні CRM-системи вирішують завдання оперативного введення і зберігання контактної інформації, історії спілкування з клієнтами. Оперативні системи охоплюють продажу, маркетинг, сервіс. Даний тип CRM-системи доцільно використовувати при багатоетапних і тривалих операціях з декількома учасниками. В оперативних CRM-системах представлена невелика функціональність по аналітиці – можна отримати аналітику по клієнтам, по роботі співробітників, по операціях. Даний тип CRM-систем підходить для вирішення базових завдань і в основному поширений в компаніях малого бізнесу.

Аналітичні CRM-системи, крім вирішення операційних завдань, дозволяють сегментувати базу клієнтів, оцінити успішність проведення маркетингової компанії, оцінити прибутковість клієнтів, провести аналіз продажів, аналіз закупівель і стану складу, прогнозування продажів. Аналітичні CRM-системи використовуються компаніями, у яких багато «коротких», «швидких» угод, великий асортимент і велика кількість клієнтів. Даний тип CRM-систем підходить для вирішення широкого кола завдань. Аналітичні CRM-системи в основному поширені в компаніях малого і середнього бізнесу.

Колабораційні CRM-системи, крім операційних та аналітичних можливостей, дозволяють клієнту безпосередньо брати участь в діяльності компанії, наприклад, в процесі розробки продукту або надання послуги.

При виборі CRM-системи слід орієнтуватися на конкретні умови і особливості функціонування, а також на відповідність вартості користування нею бюджету і потребам бізнесу. Якщо всі ці критерії будуть враховані, система значно полегшить роботу компанії і

зробить її більш результативною. CRM-система дозволяє менеджменту організації на основі отриманих даних приймати управлінські рішення, щодо розвитку її діяльності.

Українським підприємствам необхідно досліджувати інноваційні розробки CRM-сегменту та оперативно впроваджувати їх. Інновації потрібні для того, щоб стежити за зростаючим і швидко мінливим попитом і управляти ним. Дуже важливо не тільки відповідати потребам ринку сьогодні, але і мати можливість прогнозувати потреби ринку завтра.

Список використаної літератури

1. Можливості використання CRM-систем [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : https://www.terrasoft.ua

2. Гевко В. Класифікація інформаційних систем управління взаємовідносинами з клієнтами [Електронний ресурс] / В. Гевко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 2 (9). — С. 44–57. — Режим доступу до журн. : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13gvlvzk.pdf.