

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ

ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Дубіщев В.П., д.е.н., професор; Бездудна О.І., Каша В.І., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА МСФЗ ТА П(С)БО	20
Гудзь П.В., д.е.н., професор <i>Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)</i> Авраменко Д.І., Корж Т.Ю., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПЛАТІЖНА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РОЗВИТКУ	22
Шарий Г.І., д.е.н., професор <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНО- РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМ ОБІГОМ	23
Baltrushenie V.V., master degree student <i>Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)</i>	
CONSUMER BASKET	25
Lekunovych A.Y., Nyzhnyk D.A., master degree students <i>Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)</i>	
FINANCIAL PERFORMANCE OF SCHLUMBERGER COMPANY	26
Lykhitska Z.A., Hybalo A.O., master degree students <i>Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)</i>	
INTERNATIONAL CONSULTING ACTIVITY «PRICEWATERHOUSECOOPERS»	28
Ахвердієва А.В., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОПТИМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	30
Бабюр Н.Е.А., Олійник Д.С., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА ПОЛТАВЩИНІ	32
Бабюр Н.Е.А., Олійник Д.С., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ІНОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ	33

<p>Балабась Б.Р., Ямбих Є.С., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	35
<p>ВІТЧИЗНЯНИЙ ЕКСПОРТ ІТ-ПОСЛУГ</p>	
<p>Баюр В.І., Світайло К.М., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	36
<p>ВПЛИВ МОНОПОЛІЙ НА РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ</p>	
<p>Безносова А.А., Олефіренко Т.В., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	37
<p>АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ</p>	
<p>Безносова А.А., Олефіренко Т.В., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	39
<p>ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ</p>	
<p>Білаєнко А. О., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	41
<p>ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ</p>	
<p>Божко А.В., студент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	43
<p>ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ</p>	
<p>Бондаренко М.П., Власюк А.О., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	44
<p>ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЄВРОПІ</p>	
<p>Бут М. М., Ващенко О. М., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	47
<p>РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ</p>	
<p>Бут М.М., Ващенко О.М., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	49
<p>СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ</p>	
<p>Ващенко К.О., Чурілін Д.О., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	50
<p>РОБОТОТЕХНІКА В США: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ</p>	

<p>Ващенко О.М., Бут М.М., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) КІБЕРНЕТИКА ЯК НАУКА</p>	52
<p>Вербицька І.М., Наконечний Є.О., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) РОБОТОТЕХНІКА В ЯПОНІЇ</p>	53
<p>Веренич О.М., студент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ЗЕРНОВИХ УКРАЇНИ</p>	55
<p>Волочай Д.В., Хорошун В.О., студенти Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ</p>	57
<p>Волошина О.А., старший викладач; Джішкаріані Н.З., Піддяча В.В., студенти Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КРИЗОВИХ УМОВАХ</p>	58
<p>Головань Ю.В., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ» У ВІТЧИЗНЯНОМУ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ОБЛІКУ</p>	60
<p>Голубенко О.В., студент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА</p>	62
<p>Гуєв А.В., Проценко І.В, магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПОЛЬЩІ</p>	64
<p>Дейкало М.В., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ФРАНЦІЇ</p>	65
<p>Дерев'янко А.К., Легка Я.В., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ПРОБЛЕМАТИКА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</p>	67

Деркач А. В., Дрібна А. В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЩОДО УКРАЇНИ	69
Деркач А.В., Дрібна А. В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЦІННІ ПАПЕРИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	70
Джішкаріані Н.З., Піддяча В.В., студенти <i>Полтавський Національний Технічний Університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава , Україна)</i>	
СУЧАСНИЙ СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	73
Дубовик В.М., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	75
Єломова А.І. , Овчаренко Д.О., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНА МЕДИЧНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ	76
Жовнір Н.М., к.е.н, доцент; Олешко К.В., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМИ ТЕМПІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ	77
Жукова Н.В., Гарус Д.Г., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНІ НАПРЯМИ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	79
Зельська Д.А., Ткаченко А.О., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЇЇ ТЕРИТОРІЙ	81
Калашніков М.О., Белінський В.Ю., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	82
Катренко І.Г., Кабар А.В. студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	83

Кіт А.А., Мороз І.В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЗВИТОК АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	86
Кіт А.А., Мороз І.В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЩОДО ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ, ЩО МАЮТЬ ХАРЧОВІ ДОБАВКИ	88
Кобець С.П., к.е.н, Лузіна А.О., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНОЇ МОДЕЛІ ХОЛЬТА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЧИСТОГО ДОХОДУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	89
Коваленко Л.Р., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	91
Колісник В.О., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПОДАТКОВА СИСТЕМА В НІМЕЧЧИНІ	92
Кононенко В.П., Передерій Я.О, магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РЕКЛАМА ТНК В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	94
Корнієнко М.В., Максименко Є.М., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ВРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВІЗУАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ В СУЧАСНІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ	96
Корнієнко Н.В., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА ІНСТРУМЕНТИ	98
Копил Р.В., Піддяча В.В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ	100
Копил Р.В, Легка Я.С., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	102

Кошляк Д.І., Калініченко А.С., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СВІТОВИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ	104
Крук О.О, студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКУ ЗА УМОВ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	106
Кухлій Ю.С, студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ – СУЧАСНИЙ ТА ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД МОДЕЛЮВАННЯ	108
Кучеров В.А., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В СИТУАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	110
Куць Б.С., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ АВІАБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ	112
Литвин О.М., Бур'ян А.С., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ	115
Максимейко Н.Я., Міллер Ю.І., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	117
Мирний Н.В., Барсуков Д.Ю., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІТ-ТЕХНОЛОГІЇ В ЄВРОПІ	118
Мироненко І.О., Гирка А.В., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ SMART MANAGER	120
Мирошниченко Т.С., Мудряк М.О., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ	122

<p>Михайленко А.С., студентка Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ОСНОВНОГО ВИДУ ПРОДУКЦІЇ ПРАТ «ПОЛТАВСЬКА ПТАХОФАБРИКА»</p>	124
<p>Мозговий В.В., Асауленко Д.О., студенти Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) РОЗВИТОК МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ</p>	126
<p>Моторний Б.В., студент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ</p>	127
<p>Мягкохліб В.М., студент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА</p>	128
<p>Олешко А.О., Хижний Р.С., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ЗМІСТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ</p>	130
<p>Олійник Д.С., Бабюр Н.Е.А., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ</p>	132
<p>Приліпко С.М., к.е.н., доцент Національна академія державного управління при Президентові України (м. Київ, Україна) КООПЕРАТИВНІ БАНКИ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН</p>	134
<p>Проскура В.С., Ткаленко А.О., магістранти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ В УКРАЇНІ</p>	136
<p>Потлов А.М., Потлов М.М, студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ</p>	138
<p>Потлов А.М., Потлов М.М, студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</p>	140

Сафронова С.Ю., Шикунова Н.В, студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	142
Свириденко Є.В., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОЕКТУВАННЯ БАЗИ ДАНИХ ПІДПРИЄМСТВА	143
Сіроштан І.О., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПОРІВНЯННЯ СИСТЕМ ОБЛІКУ УКРАЇНИ ТА КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	144
Стеценко Ю.В., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	146
Стрюк Д.Д., Кулик А.О., студенти <i>Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РЕФОРМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ В УКРАЇНІ	147
Терентьєв В.Ю., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ	149
Тимофієнко Д.І., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА	151
Удовиченко О.О., Колмичек Є.О., студенти <i>Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ВИДІВ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОБНИЦТВА	152
Харченко Ю.А., к.т.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	153
Хоменко А.Ю., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	154

Шевельова Л.С., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ОПЛАТИ ПРАЦІ	155
Шевченко О.М., к.е.н., доцент; Максименко О.С., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЗВИТОК КРАУДТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	157
Шикунова Н.В., Сафронова С.Ю., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	159
Шинкаренко Р.В., к.е.н., доцент; Безносова А.А, Олефіренко Т.В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ	161
Штепа К.О., Бурлука Т.О., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	163
Штокаленко М.Л., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	165
Щербініна С.А., ст. викладач, Марочко Т.Р., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ	167

СЕКЦІЯ

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АУДИТУ, КОНТРОЛЮ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Верига Ю.А., к.е.н., професор <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	169

Колоток В. О., аспірант Гоголь Т. А., д.е.н., професор <i>Чернігівський національний технологічний університет (Чернігів, Україна)</i>	
РОЗВИТОК СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	171
Арзуманян А.С., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	173
Бездудна О., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ЩОДО ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО ПРАВА	174
Бублій Є.С., Яковенко А.А., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ	175
Бугай В., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	177
Гуєв А.В.; Проценко І.В., магістранти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПРИ ОБ'ЄДНАННІ ПІДПРИЄМСТВ	178
Дмитренко А.В., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ФІНАНСОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА СПІЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	180
Дмитренко А.В., к.е.н., доцент; Зінченко В.В., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	182
Дмитренко А.В., к.е.н., доцент; Шевельова Л.С., Калайда Л.О., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУТТЄВІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ	183
Зозуля А.В., Стригун В.Ю., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	185

<p>Ізмайло О.Р., Кравченко І.Р., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> ГУДВІЛ ТА ЙОГО ВІДОБРАЖЕННЯ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ</p>	187
<p>Калайда Л.О., Литвиненко Є.Є., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА</p>	189
<p>Коба О.В, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА</p>	191
<p>Колеснік Е. В., Тендітнік О. Ю., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> КРЕАТИВНИЙ ОБЛІК: СУТНІСТЬ І МЕТОДИ</p>	193
<p>Кононенко А.С., магістрант; Лебедик Г.В., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> ОПЕРАЦІЇ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ</p>	195
<p>Крижберська Н., магістрант науковий керівник Лебедик Г.В., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БУХГАЛТЕРА</p>	197
<p>Круговий М.П., Тимошенко Н.В., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ</p>	198
<p>Лебедик Г.В., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ</p>	199
<p>Лесик М.С., Сіренко А.О., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ</p>	201
<p>Литвиненко Є.Є., Калайда Л.О., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i> ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАКОРДОННІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ</p>	203

Лук'янченко А.О., Хоменко І. О., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЛОКЧЕЙНУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	205
Миронова Ю.Ю., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА СИСТЕМОЮ ДИРЕКТ-КОСТИНГ	207
Миронова Ю.Ю., к.е.н., Падусенко В.В., Стародуб К.О., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОБЛІК ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ З МЕТОЮ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	209
Миронова Ю.Ю., к.е.н., доцент, Поносова Д.О. студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	211
Міщук Є.М., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ	213
Наконечний Є.О., магістрант; Лебедик Г.В., к.е.н., доцент, <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	214
Нечухран К.О., Тесля А.М., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	216
Олешко А.О., магістрант; Лебедик Г.В., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	218
Ольховик О.В., Марусич М., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ	219
Омельяненко М., Перетяцько А., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	221

<p>Подобівська І., магістрант; Лебедик Г.В., к.е.н., доцент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</p>	223
<p>Поносова Д.О., студентка Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ІНЖИНІРИНГ ЯК МЕТОД ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ</p>	224
<p>Прут А.Ю., Шинкар Ю.А., студентки Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ</p>	226
<p>Ревенко А. Р., Бурмістрова О. В. студентки Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>СУТНІСТЬ КРИПТОВАЛЮТ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ</p>	227
<p>Тулинський В.М., Нечухран К.О., студенти Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ</p>	229
<p>Фурманчук О.С., к.е.н., доцент; Головань Ю. В., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</p>	231
<p>Фурманчук О.С., к.е.н., доцент; Колісник В.О., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ</p>	233
<p>Фурманчук О.С. к.е.н., доцент; Сіроштан І.О., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ</p>	235
<p>Хвостенко Н.А., студентка Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p> <p>НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ</p>	237

Хижний Р.С., магістрант; Лебедик Г.В. к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	239
Хоменко І.О., Лук'янченко А.О., <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ОБЛІКУ	240
Чумак А.С., Ізмайло О.Р., студенти <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПОРЯДОК ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	242
Штепа К.О., Хоменко І.О., студентки <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОГО БАЛАНСУ	244
Ярова А.В., студентка <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	246
Яценко В.Ф., к.е.н., доцент <i>Херсонський національний технічний університет, (м. Херсон, Україна)</i>	
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО БЮДЖЕТУВАННЯ	248

СЕКЦІЯ СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Рященко В., д.е.н., професор <i>Університет ISMA (Рига, Латвія)</i>	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В ТУРИЗМІ	249
Черниш І.В., д.е.н., доцент; Кузьменко Л.Ю., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	251
Auelbekova A., Ph.D. <i>Gumilyov Eurasian National University (Nur-Sultan city, Kazakhstan)</i>	
BUSINESS PROCESS MANAGEMENT: THEIR ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	252

<p>Бакало Н.В., к. е. н., доцент; Мизин О.О., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	254
<p>АНАЛІЗ РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ</p>	
<p>Бакало Н.В., к.е.н. доцент; Новаковська М.С., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	255
<p>ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</p>	
<p>Білоусова А.Ю., к.е.н., доцент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	256
<p>БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ЇХ ОБЛІКУ</p>	
<p>Бородавка С.О., докторант Університет ISMA (Рига, Латвія)</p>	
<p>Горб В.В., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	258
<p>ФУНКЦІЇ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА</p>	
<p>Глебова А. О., к.е.н., доцент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	260
<p>КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА</p>	
<p>Глебова А. О., к.е.н., доцент; Дупак А.С., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	262
<p>ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІА МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВ</p>	
<p>Гунченко М.В., к.е.н., доцент; Коніченко А.О., магістрант Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	263
<p>КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА</p>	
<p>Максименко О.С., к.е.н., доцент; Яценко А.В., студент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	264
<p>РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИМ АСОРТИМЕНТОМ В РИНКОВИХ УМОВАХ</p>	
<p>Маховка В.М., к.е.н., доцент Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</p>	265
<p>Скубенік Є.С., сервіс-директор ТОВ «Полтава Скан» (м. Полтава, Україна)</p>	
<p>ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ</p>	

Маховка В.М., к.е.н., доцент; Перевай Г.В., магістрант <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	266
Козик М.В., асистент; Нуркевич К.В., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ТРУДНОЩІ УПРАВЛІННЯ ВІДДАЛЕНОЮ КОМАНДОЮ	267
Марков М. Є., аспірант; Богданов Р. І., аспірант <i>Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля (м. Сєвєродонецьк, Україна)</i>	
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	269
Бересток Є.Т., магістрант; Козаченко А.В., д.е.н., професор <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	272
Бут Ю.В., магістрант; Глебова А. О., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
АУТСТАФФІНГ ТА АУТПЛЕЙСМЕНТ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ	273
Дзюба Р.Д., студент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ	274
Дуль В.Ю., магістрант; Білоусова А.Ю., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ДОСВІД ЯПОНІЇ В УПРАВЛІННІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	275
Красноштан С.С., магістрант; Крєкотєнь І.М., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
НОВІТНІ МАРКЕТИНГОВІ СТАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ НОВИХ ПРОДУКТІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ	277
Кулинич В.В.; Челємбієнко К. С., магістранти; Черниш І.В., д.е.н., доцент, <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАПІВ	278

Левченко О. В., магістрант; Черниш І.В., д.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	280
Пилипенко Д.В., магістрант; Бакало Н.В., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРИНЦИПИ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ПРИ ПОБУДОВІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ	281
Трященко О.К., магістрант; Маховка В.М., к.е.н. доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
БРЕНДИНГ ЯК ЧИННИК ВИСОКОЇ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	282
Шевченко А.А., магістрант; Маховка В.М., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ	283
Шепелева А.О., магістрант; Черниш І.В., д.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	284
Шишкань П.П., студент; Козик М.В., асистент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕЙМІФІКАЦІЇ У ПРОЦЕС МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	286
Янко В.О., магістрант; Маховка В.М., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
СУЧАСНІ МЕТОДИ ВІДБОРУ ТА НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	288
Рогова С.М., Балясов М.В., студенти; Голобородько О.П., к.е.н., доцент <i>Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)</i>	
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	289

СЕКЦІЯ
ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

УДК 657.25

Дубіщев В.П., д.е.н., професор;
Бездудна О.І., Каша В.І., магістранти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ
ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА МСФЗ ТА П(С)БО

Проблема обліку дебіторської заборгованості загострюється на підприємстві з кожним роком. На сьогоднішній день питання з обліку дебіторської заборгованості, за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО) та міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), знаходяться на постійному контролі, адже досить часто переглядаються регламентуючі документи, нормативні акти, розробляються шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості, організація та методика розрахунків з дебіторами. Тому, корисним буде проаналізувати П(С)БО та МСФЗ, які регламентують облік дебіторської заборгованості і знайти шляхи вирішення проблеми в країні.

В зарубіжній та вітчизняній системі обліку дебіторської заборгованості існують спільні та відмінні особливості. В Україні основним нормативно-правовим актом, який визначає методологічні засади для формування та регулювання у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість і відображення її у фінансовій звітності є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з ним дебіторська заборгованість це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

На відміну від національних стандартів у міжнародній практиці не існує єдиного стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Окремі принципи обліку такої заборгованості можна дізнатися з декількох міжнародних стандартів до яких відносять:

- МСБО 1 «Подання фінансової звітності»;
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»;
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»;
- МСБО 17 «Оренда»;
- МСБО 18 «Дохід»;
- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»;
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка».

В міжнародних стандартах зазначається, що дебіторська заборгованість є фінансовим активом, але конкретного її визначення не запропоновано. В МСБО 39 визначаються позики та дебіторська заборгованість, як непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [4].

Визнання та оцінка дебіторської заборгованості в П(С)БО та МСФЗ відрізняються. Згідно П(С)БО 10, дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума. Згідно МСФЗ 39 підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності.

Також відмінним є оцінка: за П(С)БО дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю (або чистою вартістю реалізації відповідно), а МСФЗ визнання дебіторської заборгованості здійснюють за справедливою вартістю. При порівнянні знайшлися і спільні риси, а саме: відображення дебіторської заборгованості. Вона

відображається в фінансовій звітності у складі поточних активів з класифікацією на довгострокову і короткострокову.

Варто зазначити, що умови визнання сумнівної заборгованості відрізняються відповідно до П(С)БО та МСБО. Згідно П(С)БО 10 заборгованість визнається якщо існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [1]. А відповідно до МСБО 39 за наступних подій: порушення контракту; значні фінансові труднощі емітента або боржника; стає можливим, що позичальник оголосить банкрутство або іншу фінансову реорганізацію; зникнення активного ринку для цього фінансового активу внаслідок фінансових труднощів [4].

Згідно П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на:

1. Довгострокову заборгованість.
2. Поточну заборгованість.

В свою чергу поточна поділяється на сумнівну – заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником та безнадійну – заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. Поточна дебіторська заборгованість буває товарна (операційна) і нетоварна (неопераційна).

Згідно МСФЗ дебіторська заборгованість також поділяється на непоточну (довгострокову) та поточну. В МСБО 1 зазначено що, дебіторська заборгованість може бути торговельною та іншою.

За МСБО 39 дебіторська заборгованість поділяється на:

- ініційовану підприємством – означає її придбання підприємством як участі у позиції, наданій іншим позикодавцем за умови, що підприємство фінансує цю позику на дату, коли її ініціює цей інший позикодавець;
- не ініційовану – класифікується як утримувана до строку погашення, наявна для продажу або утримувана для операцій.

Здійснивши порівняння особливостей П(С)БО та МСБО можна сказати, що у міжнародних стандартах наведені загальні (базові) правила класифікації, оцінки та визнання дебіторської заборгованості, що дає керівництву підприємства можливість більшої незалежності та самостійності. В міжнародних стандартах дебіторська заборгованість визнається як фінансовий актив, що є контрактним правом отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства. А в національних стандартах норми ведення обліку є чітко регламентованими, і їх недотримання може призвести до різного виду відповідальності.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства Фінансів України від 08.10.1999 року № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства Фінансів України від 30.11.2001 року № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Міжнародний (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» від 01.01.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Міжнародний (стандарт) бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 01.01.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
5. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення / М.М. Чорнобривець // Європейські перспективи. – 2013. – № 10. – С. 181-185.
6. Белокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств / О. Белокоз // Галицький економічний вісник. – 2010. _ № 3. – С. 197 – 201.

Гудзь П.В., д.е.н., професор
Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)
Авраменко Д.І., Корж Т.Ю., студенти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПЛАТІЖНА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Невід'ємним спеціалізованим елементом практично всіх економічних операцій, що стосується передачі грошової вартості в обмін на товар, послугу або фінансовий актив, є платіжні системи. Платіжну систему можна представити у вигляді системи механізмів, які служать для переказу грошових коштів між суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними. Таким чином, платіжна система — це набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними й організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів і механізмів.

Відповідно до статті 7 Закону України "Про Національний банк України" Національний банк регулює діяльність платіжних систем та систем розрахунків в Україні, створює та забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування, розвиток створених ним платіжних систем.

У зв'язку з розвитком фінансово-кредитних установ України, впровадженням високотехнологічних фінансових інструментів для забезпечення ефективного управління фінансовими потоками все більшої актуальності набувають питання популяризації безготівкових розрахунків, а поміж цим постає проблема розвитку ринку платіжних карток. Процеси глобалізації вимагають постійного вдосконалення та осучаснення платіжних систем, а також мінімізації готівкових розрахунків як таких, що є першопричиною «тіньової» економіки, а також складно піддаються державному контролю та нагляду. Сьогодні усі учасники грошових розрахунків зацікавлені в надійному, зручному та швидкому способі здійснення цих розрахунків, чого можна досягти саме завдяки вибору безготівкової форми для їхнього здійснення. Найзручнішим платіжним інструментом, що дає змогу здійснювати безготівкові розрахунки та користуватися безготівковими грошима, нині є платіжна картка. Тому серед банківських установ існує серйозна конкуренція за сегменти ринку платіжних карток, а також актуалізуються питання вдосконалення розрахунків з використанням платіжних карток та розвитку ринку платіжних карток загалом.

Важливим завданням є виявлення тенденцій розвитку вітчизняного ринку платіжних карток за окремими показниками, аналіз закордонного досвіду популяризації безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, формування заходів, що стимулюватимуть розвиток ринку платіжних карток в Україні.

За результатами статистики і виконанням відповідних розрахунків можемо стверджувати, що ринок платіжних карток в Україні впродовж 2010–2018 рр. активно розвивається. Так, частка банків, що є учасниками карткових платіжних систем, у загальній кількості діючих в Україні банків зросла з 81,56% у 2010 р. до 93,90% у 2018 р. Кількість активних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем, зросла у 2,27 рази (з 199,34 тис. шт. у 2010 р. до 452,70 тис. шт. у 2018 р.), а кількість випущених платіжних карток у розрахунку на 1 банк учасник зросла у 2,55 рази (з 304,58 тис. шт. у 2010 р. до 777,49 тис. шт. у 2018 р.). Тобто можна стверджувати, що банки, які залишилися на ринку, більш активно працюють у напрямі популяризації використання населенням платіжних карток. Якщо ж проаналізувати кількість платіжних карток, що припадає на 1 особу в Україні, то станом на 1 січня 2018 р. цей показник становить 1,41 шт., хоча 1 січня 2010 р. його значення становило 0,97 шт. (тобто не кожен громадянин України використовував платіжні картки для

розрахунків безготівковими грошима). Така динаміка показника свідчить про зростання довіри населення до безготівкових розрахунків, зростання рівня захищеності безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, зручність та доступність цього платіжного інструмента.

За період 2015–2018 рр. українські банки переорієнтували свою увагу на випуск максимально універсальних платіжних карток, функції яких є широкими та задовольняють потреби широкого кола клієнтів. Відповідно до дебетової та кредитної функцій банки практично не змінили свою політику щодо емісії платіжних карток, тому бачимо стабільні обсяги таких карток впродовж аналізованого періоду.

У 2018 році 45.1% розрахункових операцій були безготівковими та здійснювалися за допомогою платіжних карток або інших платіжних систем, але все ж таки багато українців надалі надають перевагу готівці.

Отже, ринок платіжних карток в Україні вже пройшов стадію формування та зараз активно розвивається. Про це свідчать збільшення частки активних платіжних карток, стабільне зростання кількості та обсягів безготівкових розрахунків, удосконалення та розширення платіжної інфраструктури тощо. Розвиток ринку платіжних карток є невід’ємною складовою детінізації економіки України, легалізації доходів і витрат, оптимізації розрахунків тощо. Тому задля подальшого розвитку ринку платіжних карток в Україні виокремлено напрями вдосконалення та заходи, що забезпечать стимулювання розвитку цього ринку.

Список використаних джерел

1. Бублик Є.О. Ринок платіжних карток в Україні: перспективи та обмеження розвитку. Економіка і прогнозування. 2016. № 3. С. 51–65.
2. Євдокімова М.О. Ринок платіжних карток в Україні, його розвиток. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 15 (1). С. 106–110.
3. Ільчук В.В., Садчикова І.М., Савченко Т.О. Основні тенденції розвитку ринку платіжних карток в Україні. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2016. Вип. 36. С. 187–198.

УДК 351:349 (477)

Шарий Г.І., д.е.н., професор

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМ ОБІГОМ

Процес глибокої деградації українських земель і далі посилюється, а родючість ґрунтів постійно зменшується. За таких умов відсутність цільового й ефективного використання значної частини сільськогосподарських земель (17,4 млн га), згідно із сучасними технологіями стала здебільшого причиною використання великими бізнес-структурами і агропромисловими корпораціями.

Вивчення стану ефективності економічного механізму державного регулювання земельних ресурсів показує недостатність інформаційної бази для обґрунтування і прийняття рішень у сфері використання землі. У державній підтримці розвитку організаційних форм аграрного підприємництва в сфері використання землі можна виділити такі складові частини:

1. Нормативно-правова (включає законодавство щодо функціонування сільськогосподарських підприємств, розробки та прийняття нових законодавчих актів адаптованих до сучасних умов);

2. Фінансово-економічна (включає пільгове оподаткування, формування лізингових послуг, державну підтримку розвитку сільських територій на різних ієрархічних рівнях управління);

3. Організаційна (створення регіональних аграрно-промислових корпорацій, спеціалізованих структур інноваційного напрямку розвитку, державна підтримка виробника, участь у програмі розвитку аграрного підприємництва);

4. Соціальна (надання інформаційних і консалтингових послуг). Державний сектор в умовах нашої країни повинен забезпечувати діяльність низькорентабельної соціальної та виробничої інфраструктури, фермерського господарства, якому не під силу виконувати трудомісткі стратегічні програми в земельній сфері (зрошення, відновлення родючості ґрунтів, охорона земель, ефективне землекористування, підтримка галузей, які тимчасово перебувають у стані галузевої кризи, капітало- та наукомістких галузей АПК з великим ризиком господарювання і значним строком окупності основного капіталу).

Проведені дослідження показують, що для вдосконалення економічного врегулювання земельних ресурсів необхідно досягти економічного стійкого виробництва, а не тільки провести трансформації земельної власності в бік приватизації. Тому однією з умов ефективного функціонування агровиробництва є розробка і виконання планів використання органічних і мінеральних добрив під урожай майбутніх років з урахуванням показників агрохімічного обстеження ґрунту і впливу попередників.

Земля поєднує в собі природну та соціально-економічну сутність; сільськогосподарські види, які на ній вирощуються, мають біологічну природу і стають предметами споживання людини. Біологічна природа визначає потребу застосування всього комплексу факторів економічного розвитку. Систематизація – процес упорядкованого розташування яких-небудь об'єктів, здійснюваний за подібністю чи розбіжністю властивих їм ознак, виділених на основі заздалегідь установлених причинно-наслідкових зв'язків.

Рациональне землекористування передбачає обґрунтоване залучення до господарської діяльності всіх земель та їхнє ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення сприятливих умов для досягнення високої продуктивності сільськогосподарських угідь і одержання на одиницю використаної площі максимальної кількості продукції за найменших затрат праці та грошових коштів, тобто відповідно до вимог оптимальності.

Проведені дослідження показують, що оптимальна структура землекористування передбачає таке співвідношення посівних площ вирощуваних культур, яке за заданих ґрунтово-кліматичних та організаційно- економічних умов забезпечує найбільшу ефективність виробництва, а також сприяє збереженню і підвищенню ґрунтової родючості на основі дотримання сівозмінних вимог, оптимальної структури посівних площ та оптимального використання мінеральних і органічних добрив.

Варто чітко розмежовувати поняття «оборот» і «обіг» земель сільськогосподарського призначення. Під оборотом земель сільськогосподарського призначення варто розуміти загальний і повний рух земель, у разі їх переведення з однієї категорії в іншу, з одного виду угідь в інший, у процесі господарської діяльності людини, або в результаті природних змін до повернення земель у попередній природний стан шляхом глибокої консервації аж до заліснення. У процесі земельного обороту формуються окремі земельні ділянки – як об'єкт права та земельного обігу, та відбувається зміна цільового призначення земель. При цьому обіг земель сільськогосподарського призначення – це перехід права власності на земельні ділянки від одного суб'єкта до іншого для ведення товарного виробництва.

Однією з операцій, що безпосередньо пов'язана з обігом земель, є купівля-продаж. Неоднозначно сприймається і взагалі термін «ринок землі», оскільки об'єктом ринку виступає земельна ділянка, тобто товаром є земля, – а це враховуючи її особливості, – специфічний товар.

CONSUMER BASKET

Currently, a consumer basket is a real problem for every Ukrainian citizen. This is due to the fact that over 65% of the consumer basket is calculated based on the food intake of each individual (without taking into consideration the constantly rising prices). Moreover, many of the convenience goods are not included at all. For instance, according to the currently existing consumer basket the following factors are not included: a pensioner having a swim wear, a pupil is apparently fine with just having 2 books while a university student is good with no books at all. As to the medicine and education, according to the Constitution those should be completely free, whereas in practice medicine and education is paid for and these factors are not considered while calculating the consumer basket. Therefore, we decided to observe this problem further and in detail to illustrate that a current consumer basket in Ukraine is proving to be incompetent.

The Law of Ukraine "On State Social Standards and State social guarantees "of 05.10.2000 number 2017-III it is written that the state social standards – established by laws, other normative legal acts, social norms and norms or complexes, based on which are determined by the levels of basic state social guarantees. The basic state social standard is the subsistence minimum, established by law, on the basis of which state social ones are determined guarantees and standards in the area of incomes, housing and communal services, domestic, social and cultural services, health care and education. By order of the Ministry of Labor and Social Policy from June 17, 2002 No. 293 was approved by the State Classifier of State standards and norms, according to which on the basis of subsistence minimum as the basic state social standard in the field of income the population is determined by the size of the minimum wage and minimum age pension, non-taxable minimum income citizens, amounts of state social assistance, payments for compulsory state social insurance, size other types of social benefits. The subsistence minimum applies also for a general assessment of living standards in Ukraine, which is the basis for realization of social policy and development of state social programs [1].

As far as 2015, the real revision of the basic state social standard, taking into account the consumer price index, the state of development of the economy and reforms in the corresponding branches in Ukraine, as promised, has not happened. As evidenced by the decision of the Kyiv Administrative Court of Appeal of 11.11.2015 in case number 826/6362/15, which declared illegal actions of the Cabinet of Ministers of Ukraine to establish the size of the subsistence level in Ukraine for 2015 without conducting and taking into account the results of the review of the contents of the sets of non-food products, food products and services for the main socio-demographic groups of the population contrary to the requirements of Article 3 of the Law of Ukraine "On the subsistence minimum". The Resolution states that the establishment of the subsistence minimum should be based on the three elements stipulated by the Law, which are: a set of food, a set of non-food products, a set of services.

At the same time, these elements must be updated (revised) at a periodic time which can not be less than five years. However, the defendant (the Cabinet of Ministers of Ukraine) did not provide either the court of first instance or the court of appellate instance approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on the decision to approve the relevant decision of the expert commission on the set of food products, a set of non-food products and a set of services for setting the subsistence minimum on which basis it was committed Actions for establishing a living wage in Ukraine for 2015 [2].

It is clear that this state of affairs does not contribute to the preservation of social peace and harmony in society. In fact, Ukraine has chosen a way to guarantee a physiological consumer basket, which consists of a list of goods necessary for the physical survival of a person. The cost of a minimum consumer basket is an indicator that characterizes the minimum level of satisfaction of physiological and social needs [3].

So the situation on the eve – minimum wage in 2001: the Czech Republic – 144 euros, Bulgaria – 45 euros, Germany – 342 euros, Spain – 433 euros, Poland – 196 euros, Ukraine – 90 grivnas; the minimum wage in 2018: the Czech Republic– 514 euros, Bulgaria – 286 euros, Germany – 1155 euros, Spain – 1050 euros, Poland – 524 euros, Ukraine – 141 euros. So today, Ukraine is one of the poorest countries in Europe, because the minimum pension in Ukraine is 47 euros.

Accordingly, if compared with Germany, we have even a very bad situation in Ukraine. After all, prices are rising, and the minimum wage does not suit them at all. We are not reimbursed, neither travel, nor telecommunication services. The situation in Ukraine is already far beyond the poverty line: for example, in Germany, even the alcohol and tobacco products are included in the consumer basket, normally only the smallest human needs are reimbursed, not 10 socks per year and only 12 rolls of toilet paper, as we already have you do not have to talk about something else.

References

1. Trends in diet changes, depending on consumer income and food prices. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/user/Downloads/efek_2011_9_36.pdf
2. Про визнання протиправними дій Кабінету Міністрів України із встановлення розміру прожиткового мінімуму в Україні на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SO11434.html
3. Tishchenko O.V. Social standards in Ukraine: the problems of European integration. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ceslii.knu.ua/images/Files_for_Alexandria_book_library/.pdf

UDC 336

Lekunovych A.Y., Nyzhnyk D.A., master degree students
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)

FINANCIAL PERFORMANCE OF SCHLUMBERGER COMPANY

Schlumberger Ltd is the world's leading provider of technology for reservoir characterization, drilling, production, and processing to the oil and gas industry.

Schlumberger operates in the energy equipment and services industry. Firms in this industry do not own oil reserves themselves but rather assist in the exploration, drilling, and production of wells. Firms gain competitive advantages by offering superior services as well as ownership of advanced patented technology. Leaders in the energy equipment and services industry are large companies with high market capitalization. These firms have huge operations and the ability to acquire a large client base. Schlumberger is an industry leader as their market capitalization is twice as large as their next biggest competitor. Firms like Schlumberger and Halliburton dominate market share and account for 57% of all energy equipment & services revenue. Industry followers fail to grow significant market share and struggle offering superior services.

The company operates its business via multiple groups: Reservoir Characterization, Drilling, Production, and Cameron. The firm is investing more than any other services firm to make its offerings more bundled, which it believes is likely to be one of the key industry trends during the next 10 years. Its efforts on this front are most visible via its Schlumberger Production Management (SPM) business, which now accounts for 10% of its revenue.

As a multinational company, Schlumberger operates in more than 85 countries. Schlumberger's functional currency is primarily the US dollar. Approximately 80% of Schlumberger's revenue in 2018 was denominated in US dollars.

Schlumberger full-year 2018 revenue of \$32.8 billion increased 8% over 2017 (table 1). This revenue growth was driven almost entirely by increased activity in North America against a backdrop of increasing oil prices throughout most of the year.

Table 1

Reported results for full-year 2018 of Schlumberger

	Twelve Months Ended, millions of dollars		Change
	Dec. 31, 2018	Dec. 31, 2017	Year-on-year, %
Revenue	32,815	30,440	8
Pretax operating income	4,187	3,921	7
Pretax operating margin	12.8%	12.9%	-12 bps
Net income (loss) - GAAP basis	2,138	1,505	n/m
Net income, excluding charges and credits	2,261	2,085	8
Diluted EPS (loss per share) - GAAP basis	1.53	1.08	n/m
Diluted EPS, excluding charges and credits	1.62	1.50	8

Full-year 2018 pretax operating income of \$4.2 billion grew 7%. Pretax operating margin of 13% was essentially flat with the previous year, as the impact of higher revenue was offset by reactivation and mobilization costs associated with the ramp-up and strategic positioning for increased activity in both North America and internationally.

Schlumberger financial performance in 2018 was driven largely by North America, where revenue of \$12.0 billion grew 26% year-over-year, despite the steep fall-off in activity during the fourth quarter of the year. This growth was driven by increased land activity that primarily benefited Schlumberger's OneStim business, where revenue grew 41%. Full-year 2018 international revenue of \$20.4 billion was essentially flat compared with 2017.

Table 2

Full-Year Consolidated Revenue by Area in 2018

	Twelve Months Ended, millions of dollars		Change
	Dec. 31, 2018	Dec. 31, 2017	Year-on-year, %
North America	11,984	9,487	26
Latin America	3,745	3,976	-6
Europe/CIS/Africa	7,158	7,072	1
Middle East & Asia	9,543	9,394	2
Other	385	511	n/m
North America revenue	11,984	9,487	26
International revenue	20,446	20,442	-

Europe/CIS/Africa Area consolidated revenue of \$1.8 billion increased 1% sequentially despite the seasonal activity decline in Russia and the North Sea. The revenue increase was due to higher drilling activity in the Sub-Sahara Africa GeoMarket and additional WesternGeco multiclient seismic license sales in Mozambique and Angola. Higher revenue was also posted by the North Africa GeoMarket from increased hydraulic fracturing and drilling activity on new projects in Algeria and the start of a well intervention project in Libya. Cameron revenue was higher across the Area led by the Norway & Denmark GeoMarket.

Looking forward to 2019, it's expected a more positive supply- and demand-balance sentiment to lead to a gradual recovery in the price of oil over the course of the year, as the OPEC and Russia cuts take full effect; the effect of lower activity in North America land in the second half of 2018 impacts production growth; the dispensations from the Iran export sanctions expire and are not renewed; and as the US and China continue to work toward a solution to their ongoing trade dispute.

In conclusion, the company's results were generally mixed despite the fact that it did manage to beat the expectations of its analysts. The decline in oil prices resulted in some declines in North American drilling activity, which had a very noticeable impact on the firm's revenue growth. Unfortunately, this will likely be the case over at least the first half of 2019 depending on the direction of oil prices.

References

1. Schlumberger: A Detailed Look At 2018 Results [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://seekingalpha.com/article/4234865-schlumberger-detailed-look-2018-results>.
2. Official website of Schlumberger Limited [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.slb.com/>.
3. Schlumberger: Mixed Results Unlikely To Improve In The Near Term [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://seekingalpha.com/article/4234712-schlumberger-mixed-results-unlikely-improve-near-term>.

UDC 005.572:339.94

Lykhitska Z.A., Hybalo A.O., master degree students
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)

INTERNATIONAL CONSULTING ACTIVITY «PRICEWATERHOUSECOOPERS»

Consulting is a systematic set of knowledge on the provision of high-quality consulting services by consulting companies to corporate customer on the basis of the provision of the transfer of knowledge and experience accumulated by professional consultants to the corporate-customers. Consulting is a method of adaptation the latest knowledge in the economy [1].

The Institute of Counseling has developed in the latter half of the twentieth century, although the preconditions to its emergence originate from the time of the creation of scientific principles of management. Attitudes are changing on competitive advantages, which is expressing in the benefits of knowledge over standard resource provision. Consideration of knowledge in the economic context led to the definition of "knowledge economy" as a combination of features and trends in the development of knowledge and their subsequent transformation from intangible assets in the enterprise in the material and vice versa. Based on the analysis of the global structure of consulting services, it was found that their main suppliers are the largest consulting companies, including the firms of the "Big Four" and T.Kearney, Bain & Company, Booz-Allen & Hamilton, the Boston Consulting Group, McKinsey & Company, Mercer Management Consulting [2].

The main task of consulting companies is the provision of consulting services to the management of corporate-customers, as well as the development and implementation of projects to maintain and develop their competitive advantages [1]. PricewaterhouseCoopers provides a wide range of audit, tax and legal services, business advisory services for public and private institutions. Over 130,000 professionals in 148 countries across the world combine their thoughts, experiences and solutions to build public trust and benefit their clients and their shareholders [6].

In Ukraine, the client base of PricewaterhouseCoopers includes leading Ukrainian and international companies as well as government agencies. Thanks to the connections with public and state institutions, the company's clients receive timely and accurate information on changes in the business environment of Ukraine. There are over 170 professionals in Ukraine who can provide constructive and effective advice on specific business issues [3]. According to the Worldwide Annual Review of PricewaterhouseCoopers for the 2018 fiscal year, the company's revenue in 2018 grew by 9.6 percent to \$ 35 billion (Table 1).

Table 1

Aggregated revenues of PwC firms by service line (US\$ millions) [4]

	2018	2017	% change
Assurance	17,056	15,965	6,8%
Advisory	13,778	12,253	9,6%
Tax & Legal	10,446	9,462	10,4%
Gross Revenues	41,280	37,680	9,6%
Expenses and disbursements on client assignments	(2,643)	(2,415)	9,5%
Net Revenues	38,637	35,265	9,6%

The fastest growth was observed in emerging markets with a fast-growing economy: revenues grew by 18.3 percent in Central and Eastern Europe, by 15.8 percent in Asia and by 14.5 percent in the Middle East and Africa (Table 2.2).

In the fiscal year 2016, PricewaterhouseCoopers have shown excellent results in all major geographic markets.

Table 2

Aggregated revenues of PwC firms by geographic region (US\$ millions) [4]

	2018	2017	% change
Americas	17,454	16,800	3,9%
Asia	5,675	4,900	15,8%
Australasia and Pacific	1,810	1,650	9,7%
Central and Eastern Europe	918	776	18,3%
Western Europe	13,864	12,192	13,7%
Middle East and Africa	1,559	1,362	14,5%
Gross revenues	41,280	37,680	9,6%

For the second consecutive year, most large companies in the PricewaterhouseCoopers network have achieved a two-digit mark of revenue growth [4].

The main task of PricewaterhouseCoopers is to transform its own intellectual capital into the intellectual assets of the client enterprise. The success of this process depends, first and foremost, on the quality of management and the level of organizational knowledge of the company. The source of knowledge of the consulting company is a unique staffing [5].

The reasons for reducing the effectiveness of cooperation, in particular, not the settlement of all conditions for the conclusion of an agreement, which causes misunderstandings between contractors in the process of performing tasks; Excessive demands on results, as customers seek to get a quick effect that is often impossible in consulting activities due to the need for the gradual introduction and development of transmitted knowledge; the inconsistency and uncertainty of the management of the client's enterprise due to the small experience of domestic enterprises in attracting consultants; resistance to changes by the personnel of the enterprise due to the expectation of the effect of their unnecessary as a specialist [2].

Measures to improve the interaction between PricewaterhouseCoopers and business customers can be minimization of the risks of consulting projects both from the side of the consulting company and from the client side.

References

1. Voronkova A.E. Market for advisory services in the field of foreign economic activity of enterprises / A.E. Voronkova, T.O. Rybakova [Electronic resource]. - Access mode: http://manved.at.ua/publ/rinok_konsultacijnikh_poslug_v_sferi_zovnishnoekonomichnoji_dijalnosti_pidpriemstv/2-1-0.
2. Kozachenko S.V. Consulting in the modern market economy / S.V. Kozachenko, V.Ye. Novitsky, O.S. Long. - K.: Ariste, 2016. – 380 p.
3. Consulting in Ukraine. - K.: Association Ukrconsulting, 2016. – 382 p.
4. PwC revenues rise to record US\$41.3 billion [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.pwc.ru/en/press-releases/2018/global-annual-review-2018.html>
5. Steele F. Consulting for organizational change. Amherst / F. Steele. – MA.: University of Massachusetts Press, 2015. – 202 p.
6. Survey of the European Management Consultancy 2017/2018. – FEACO, December 2018 [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.feaco.org/1_Feaco_Survey_2017-2018%20\(1\).pdf](http://www.feaco.org/1_Feaco_Survey_2017-2018%20(1).pdf).

ОПТИМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сучасна нестабільна економічна ситуація та малорозвинений ринок цінних паперів вимагає нові інструменти та методи до управління кредитним портфелем, який являє собою вирішальну компоненту прибутку комерційних банків. Формування кредитного портфеля повинно спиратися на основні принципи діяльності комерційного банку, що відображають його стратегічні цілі та конкретні умови його функціонування на ринку. До числа таких умов належать: максимізація прибутку; мінімізація ризиків; забезпечення ліквідності; досягнення стабільної конкурентної переваги на ринку; забезпечення зростання вартості банку; найбільш повне задоволення потреб клієнтів; сприяння розвитку економіки [1].

Оптимізація кредитно-інвестиційного портфеля є досить складним завданням, адже потрібно узгодити суперечливі критерії: мінімізація ризику та максимізація прибутку. Щоб реалізувати великі інфраструктурні інвестиційні проекти потрібні довгострокові кредитні ресурси. Але із збільшенням терміну, на який надається кредит, зменшується ймовірність вчасного та повного повернення коштів позичальником. Тому актуальною є задача зменшення ризику неповернення коштів позичальниками з одночасним збільшенням частки великих довготермінових кредитів [2].

Постановка задачі: в певний момент часу комерційний банк має певний кредитний ресурс і множину кредитних запитів, які пройшли експертизу і можуть бути виконані, але існуюча обмеженість ресурсів потребує визначення оптимального кредитного портфеля.

Для розв'язку поставленої задачі потрібно використовувати методи оптимізації кредитного портфелю та враховувати можливість неповернення коштів позичальниками. Даний метод дає можливість врахувати всі поставлені вимоги: максимізація очікуваного загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля, мінімізація ризику отримання загального зведеного доходу в розмірі меншому за очікуваний та особливості індивідуального ставлення до ризику конкретного кредитора.

Щоб побудувати економіко-математичну модель потрібно ввести позначення відомих і невідомих величин та некерованих параметрів.

Відомі величини:

n – кількість кредитних запитів, які пройшли попередню експертизу;

j – номер окремого кредитного запиту;

m – кількість майбутніх платежів (позичкові кошти та відсотки за кредит);

i – номер окремого платежу ($i = 1, \dots, m$);

Q – розмір позики;

T_0 – календарний момент часу отримання позики;

V_i – розміри майбутніх платежів;

T_i – календарні моменти часу здійснення майбутніх платежів;

r – нормативна добова ставка використання банком кредитних ресурсів.

Невідомі величини:

x_j – невідома логічна змінна, яка відображає факт включення j -го кредитного запиту до кредитного портфеля ($x_j = 1$) чи відмови від задоволення ($x_j = 0$);

D_j – зведений чистий дохід за j -им запитом із числа тих, що розглядаються для моменту часу T_0 ;

Некерований параметр:

p – майбутня неплатоспроможність позичальника.

Якщо банк задоволений кредитним запитом та позичальник виконав умови кредитного договору, чистий дохід банку D , зведений до моменту часу T_0 , обчислюється за формулою:

$$D = -Q + \sum_{i=1}^m \frac{V_i}{1+r_i} \quad (1)$$

У формулі (1) ставка дисконту для моменту часу T_i дорівнює

$$r_i = (1+r)^{T_i-T_0} - 1, i = 1, \dots, m \quad (2)$$

Таким чином, показники Q і D є основними вихідними показниками кредитного запиту, запропонованого на момент часу T_0 .

В детермінованому випадку при визначенні оптимального кредитного портфеля відома множина з n кредитних запитів на момент часу T_0 , які пройшли попередню експертизу і можуть бути вибраними банком для виконання.

При наявності ризику для кредитного запиту завжди існує ймовірність $p \in [0;1]$ майбутньої неплатоспроможності позичальника, отже, потрібно обчислити у найпершому наближенні показники очікуваного зведеного чистого доходу \bar{D} та дисперсії зведеного чистого доходу σ^2 . Таким чином загальний зведений чистий дохід банку (дохід кредитного портфеля) є випадковою величиною, сподіване значення якої \bar{D}_Σ визначається показниками очікуваного чистого доходу \bar{D}_j кожного з кредитних запитів $x = (x_1, \dots, x_n)$ для $j = 1, \dots, n$.

Обчислюючи дисперсії загального зведеного чистого доходу потрібно поряд із даними про дисперсії зведених чистих доходів за окремими кредитними запитами використати інформацію про коефіцієнти кореляційної залежності між неплатоспроможністю позичальників j -го та k -го кредитних запитів ρ_{jk} . Так буде визначено показники очікуваного загального та стандартного відхилення загального зведеного чистого доходу.

Цільовою функцією задачі є максимізувати очікуваний загальний зведений чистий дохід кредитного портфеля і мінімізація дисперсії доходу, тобто зменшення ризику отримати загальний зведений чистий дохід у розмірі, меншому за очікуваний.

Отже, економіко-математична модель матиме такий вигляд:

$$\left. \begin{aligned} z = \sum_{j=1}^n \bar{D}_j x_j - k \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n \rho_{jk} \sigma_j \sigma_k x_j x_k \rightarrow \max \\ \sum_{j=1}^n Q_j x_j \leq R \\ x_j \in \{0;1\}, j = 1, \dots, n \end{aligned} \right\} \quad (3)$$

Щоб розв'язати поставлену задачу потрібно використати ТП Microsoft Excel з використанням команди "Поиск решения".

Отже, потрібно зазначити, що кредитний портфель банку не є простою сумою наданих позичок, а виступає структурованим портфелем активів, що піддається оцінці, сегментації, класифікації та управлінню, характер якого документально заздалегідь визначається кредитною політикою – стратегією і тактикою банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку на основі принципів кредитування.

Список використаних джерел

1. Голуб В.М. Управління кредитним портфелем комерційного банку. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В.М. Голуб; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 19 с.
2. Харченко Ю.А. Економіко-математичні моделі в управлінні та економіці: навчальний посібник. / Ю.А. Харченко. — Полтава: ПолтНТУ, 2013. — 110 с.

Бабюр Н.Е.А., Олійник Д.С., студенти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА ПОЛТАВЩИНІ

Туризм стрімко розвивається упродовж останніх десятиліть і на сьогодні став одним з найбільш швидко зростаючих секторів економіки в світі. Сучасний туризм тісно пов'язаний з глобалізацією і охоплює все більшу кількість нових destinations. Сьогодні обороти туристичного бізнесу дорівнюють або навіть перевершують обороти від експорту нафти, продуктів харчування або автомобілів. Туризм став одним з головних напрямів розвитку міжнародної торгівлі, і являє собою в той же час одне з основних джерел доходу для багатьох країн, що розвиваються. Це зростання йде рука об руку зі зростаючою диверсифікацією і конкуренцією серед напрямків. Ці дані демонструють значний потенціал, на який може спиратися Полтавщина, як потужна та органічна туристична destination [1].

На даний момент відомо, що чотири територіальні громади Кременчуцького району Полтавської області створили перший в Україні туристичний центр, який буде розвивати зелений туризм в регіоні. Зазначається, що таке рішення було прийнято задля створення розвинутої інфраструктури, яка дозволяла б широко використовувати потенціал Полтавщини як місця, привабливого для екотуристів. Центр заснували представники Недогарківської, Омельницької, Піщанської і Пришибської громад. У Недогарківському районі уже зараз діє центр для кінного туризму, а на території місцевого ландшафтного пам'ятника- гори Пивихи наразі облаштовують дві садиби та будують майданчики для відпочинку. Крім того, для майбутніх туристів планують проводити екскурсії до покинутих сіл, жителі яких були змушені переїхати під час будівництва Кременчуцького водосховища. Триває розробка туристичних маршрутів і розрахунок економічної доцільності відкриття нових об'єктів [2].

Омельницька об'єднана територіальна громада 12 липня 2018 р., представили новий туристичний маршрут кластера зеленого туризму «П'ять перлин Дніпра». Головною особливістю представленого туристичного маршруту є те, що він включає не тільки музеї з багатою історичною спадщиною самобутнього козацького краю, низку об'єктів зеленого туризму, а й цікаву для широкого загалу «Екологічну стежину». Її створили ентузіасти Омельницької громади для пропагування ідей всесвітньовідомого вченого Володимира Вернадського, життя і діяльність якого тісно пов'язані з Омельником [3].

За словами заступника директора Департаменту екології та природних ресурсів Полтавської ОДА Олександра Ткаченко, наразі в області діють майже 100 туристично-екскурсійних маршрутів. У травні 2017 року в національному природному парку «Нижньосульський» було відкрито екологічно-пізнавальну стежку «Онiшківська» (урочище Романчик — с. Онiшки, Оржицький р-н, Полтавська обл.). Протяжність екологічної стежки 2 км. Вісім зупинок маршруту обладнані інформаційними стендами, ботанічними табличками, вказівниками, місцем відпочинку.

У Гадяцькому районі з'являються нові туристичні маршрути та велосипедні доріжки (урочище Зелений гай – м. Гадяч), кінний маршрут (с. Червоний Кут – с. Малі Будища – с. Соснівка – с. Сари – с. Червоний Кут), водяний маршрут (с. Плішивець – с. Книшівка – с. Броварки).

У планах створення майданчиків та місць відпочинку для туристів зі сторони Лохвицького, Миргородського та Зінківського районів. Опрацьовується проект створення агрорекреаційного кластеру «Диканька цілий рік».

Наразі розвиток туристичного бізнесу в області забезпечується 223 туристичними фірмами та 74 агрооселями. Екологічний та рекреаційний туризм забезпечують 337 територій та об'єктів природо-заповідного фонду: 151 заповідник (з них 18 – державного значення), 117 пам'яток природи (з них 2 — державного значення), 18 парків — пам'яток садово-паркового

мистецтва (з них 4 — державного значення), 4 регіональних ландшафтних парки та 49 заповідних урочищ [4].

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що сприяння розвитку зеленого (сільського) туризму у Полтавській області є перспективним та пріоритетним напрямком туристичної діяльності, який має на меті розв'язання соціальних, економічних та фінансових проблем сільських територій. Розвиток даного виду туризму має базуватись на тісній співпраці між власниками сільських садиб, природно-заповідними установами та місцевими органами державної влади.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019 – 2029 роки [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://poltava-tour.gov.ua/advert/obgovorennya-proektu-strategiyi-rozvitku-turizmu-ta-kurortiv-u-poltavskiy-oblasti-na-2019-202>

2. На Полтавщині з'явився перший регіональний центр розвитку туризму [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://main.in.ua/ekonomika/na-poltavshhini-zyavivsyapershij-regionalnij-tsentr-rozvitku-zelenogo-turizmu/>

3. На Полтавщині презентували маршрут кластера зеленого туризму [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2498218-na-poltavsini-prezentovali-marsrut-klastera-zelenogo-turizmu-pat-perlin-dnipra.html>.

4. На Полтавщині активно розвивається зелений туризм [Електронний ресурс].- Режим доступу:<https://tribuna.pl.ua/news/na-poltavshhini-aktivno-rozvivayetsya-zelenij-turizm/>

УДК 338.48:330.341.1

Бабюр Н.Е.А., Олійник Д.С., студенти

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ІНОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Модель економічного зростання ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самих понять науково-технічного прогресу і економічного розвитку. З'явилися нові пріоритети: інтелектуалізація виробничої діяльності, екологічність (зелена економіка), використання високих та природоохоронних технологій тощо. Ця модель потребує нової державної інноваційної політики ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природно-експлуатуючих галузей [1].

Інновації в туризмі – всебічне організаційне та управлінське нововведення яке складається в цілеспрямованих змінах, які вироблені на різних рівнях індустрії туризму.

До них слід віднести, перш за все, ті нововведення, які супроводжуються:

- відновленням та розвитком духовних і фізичних сил туристів;
- якісно новими змінами туристичного продукту;
- підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму;
- збільшенням результативності управління, стійким функціонуванням і розвитком туристичної сфери країни;
- підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг;
- прогресивними змінами факторів виробництва;
- посилення іміджу і конкурентоздатності туристичних підприємств [2].

Інновації в туристичній галузі, мають у своїй основі реалізацію досягнень науково-технічного прогресу. Як успішні приклади в цій області, можна навести створення сучасних високотехнологічних комплексів, наприклад, 3D- планетарій. З відкриттям цього незвичайного об'єкту, подібних якому в усьому світі налічується менше десятка, це затрати, але завдяки цьому туристичний потік може збільшитися. Іншим успішним прикладом

інноваційної діяльності в туристичній сфері можна назвати створення інтерактивних і віртуальних музеїв, і навіть використання QR-кодів в звичайних музеях.

QR-код – це спеціальні мітки завдяки яким туристи отримують додаткову інформацію про експонат, завдяки скануванню їх мобільним пристроєм. Використовуючи QR-код в експозиціях музею або архітектурних пам'ятках можна вирішити відразу декілька завдань:

1) дати можливість самостійно ознайомитися з експонатами, вибираючи мову, якою вони будуть отримувати інформацію;

2) розширити можливості екскурсовода, який зможе в ході екскурсії ілюструвати свою розповідь додатковими матеріалами [3].

До технічних інноваційних технологій також слід віднести впровадження людиноподібних роботів, які створили японські вчені для зменшення впливу людських почуттів на якість організації роботи готелів і ресторанів. Дані роботи створюються для вирішення проблем з масовим скупченням людей, що дозволить продуктивно організувати роботу. У 2009 році для покращення роботи з обслуговуючим персоналом готелів компанією MTech було запропоновано додаток REX Room Expeditor для мобільних засобів Apple iPhone/iPod. Сюди можна також віднести використання WI-FI - технологій у готелях та ресторанах, DVD-плеєри і телевізори з плазмовими панелями. Зокрема, якщо ви прокинулися серед ночі в «Royal Suite» і хочете піти у ванну, вам не доведеться блукати в темноті. На краю ліжка є маленька кнопка. Натискаючи на неї, стежка у ванну починає неясно світитися під ногами. Причому ніде не немає жодних дротів - вони надійно заховані під підлогу і в ніжки меблів. Наступна технологія - це використання терміналів для бронювання місць в різних готелях. Портал Prohotel.ru - це не лише соціальна мережа для фахівців сегменту Noreca, але і зручний майданчик бронювання. Майданчик бронювання порталу «Prohotel.ru» містить великий, регулярно оновлюваний каталог готелів всього світу, завдяки чому у користувача не виникає проблем з вибором готельного об'єкту. Забронювати апартаменти можна прямо на сайті порталу. Для цього досить перейти в розділ «Готелі» (Prohotel Reservation Service). Система бронювання просить користувача ввести назву країни і міста, а потім видає всі варіанти. Орієнтуючись на опис і фотографії готельних апартаментів, користувач може забронювати вподобані йому апартаменти [4].

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що інноваційні технології у туристичній галузі є вимогою часу, що дозволяють не тільки підвищувати якість послуг, але і раціонально використовувати всі наявні ресурси як для туристів, так і для власників туристичного бізнесу. По мірі розвитку НТП будуть розвиватися і інноваційні технології у туристичній галузі, які дозволяють відкривати нові можливості для інноваторів та роблять туризм доступним для різних категорій населення.

Список використаних джерел

1. Інновації в туризмі [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://blog.liga.net/user/bnikiforov/article/14068>

2. В.М. Зайцева, Д.Д. Гурова, О.М. Корнієнко, Т.С. Кукліна, С.М. Журавльова Використання інноваційних технологій в галузі [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/1914/1/Kuklina_Use_of_innovative.pdf

3. Кирпа О.В. Іновації в сфері туризму [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/7_kirpa.htm

4. Глебова А.О.Інноваційні технології у туристичній галузі [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm

ВІТЧИЗНЯНИЙ ЕКСПОРТ ІТ-ПОСЛУГ

В умовах глобалізації в світі важливу роль відіграє інтелектуальна праця. Попит на послуги аутсорсингу з кожним днем набирає все більше обертів. Наразі, галузь інформаційних технологій користується величезним попитом у всьому світі і саме цього вектору розвитку повинна дотримуватися і українська економіка. Незважаючи на політичну турбулентність в Україні, спостерігаються щорічні темпи зростання в секторі ІТ.

Піднесення ІТ-сфери в Україні позитивно впливає на соціально-економічний стан, що призводить до формування нових тенденцій розвитку вітчизняної економіки.

За даними Державної служби статистики України в 2015 році значні обсяги експорту припадали на сферу телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, що склало 16,3% від загального обсягу експорту, поступаючись лише транспортним послугам [1].

Головною конкурентною перевагою аутсорсингової індустрії нашої країни 88 автори рейтингу називають фінансову привабливість (свій внесок в неї внесла девальвація гривні), а також конкурентоспроможність податкових і регуляторних витрат. Українська ІТ-індустрія включає в себе майже 1000 аутсорсингових компаній і 100 транснаціональних науково-дослідних центрів, де працює понад 50 000 інженерів.

У 2015 році з України було експортовано програмне забезпечення на суму \$2,5 млрд. Це лише частина потенціалу країни, зважаючи на велику кількість кваліфікованих фахівців і їхню зацікавленість у включенні до сектору R&D. Адже налічується 90 000 фахівців цієї галузі, що є найбільшим показником в Європі.

Але погляд на ринок зсередини показує, що 2015 рік був далеко не таким однозначним. Зростання індустрії ІТ-аутсорсингу, за даними «IT Ukraine Association», склав за результатами минулого року 9% в доларовому еквіваленті, що далеко від докризових 25% зростання, які ринок демонстрував в 2012 і 2013 роках. Проте, галузь продемонструвала перші ознаки оздоровлення після падіння в 2014 році до 7%.

Україна має багато переваг як регіон для розвитку ІТ-сфери за підтримку держави. Держава також сприяє розвитку аутсорсингу і застосовує сприятливе податкове навантаження на підприємства. Наприклад, податок на прибуток у ІТ-галузі становить 5%, замість 18 відсоткового показника для інших сфер.[2]

На жаль, існують і деякі проблеми, що призупиняють розвиток цієї галузі. Панування корупції, стан війни, неадекватна ієрархія і не довіра іноземних партнерів. Найбільші компанії, такі як Apple, Amazon, не наважуються співпрацювати з українським ринком.

І звичайно, однією з найсуттєвіших проблем залишається виїзд українських кваліфікованих працівників за кордон та перехід в іноземні компанії.

Таким чином, ІТ-аутсорсинг може стати потужним поштовхом для зростання економіки України, за умови підтримки державою цієї галузі, для переходу на якісно вищий рівень індустріального розвитку.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Податковий кодекс України: станом на 01.02.2016 р./ Верховна Рада України – Офіц. Вид. – Київ: Парлам. видво. 2016. – 207 с. [пп. 3 п. 297.1]– (Бібліотека офіційних видань).

ВПЛИВ МОНОПОЛІЙ НА РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день наше життя не можливо уявити без ринкових відносин та однієї з їх економічних складових – монополії. На ринки монополії впливають безпосередньо.

Конкуренція змушує підприємців до більш ефективних дій на ринку, примушує їх пропонувати споживачам більш широкий асортимент товарів і послуг за більш низькими цінами і кращою якістю. Саме це сприяє прогресу економіки: ефективність виробництва підвищується, створюються умови для концентрації ресурсів у найбільш результативних секторах економіки.

На думку багатьох науковців, для будь-якого суб'єкта господарювання є характерним прагнення до монополії, до витіснення конкурентів з ринку, до розширення сфери своєї господарської діяльності, до вчинення дій, що обмежують конкуренцію. Наявність на ринку монополістів не завжди є поганим явищем для економіки. Наявність ж природної монополії позитивно впливає на стан країни. Так, наприклад, великі монопольні підприємства роблять значний внесок у ВВП, часто розповсюджують нові, більш прогресивні форми і методи господарювання. Ліквідація галузей природної монополії (енергозабезпечення, телефонні послуги, транспорт) є економічно недоцільною, тому що найвища ефективність функціонування галузі забезпечується лише за умови наявності одного виробника чи дистриб'ютора. В Україні від діяльності природних монополій залежить стан економіки. Приблизно 18 % ВВП припадає на послуги зв'язку і житлово-комунальної сфери, ще 10 % – на обсяг виробництва «Нафтогаз України». Якість послуг цих компаній є доволі низькою і вони, частіше за все, приносять лише збитки (ПАТ «Укрзалізниця» є чітким прикладом природної монополії, де постійно порушуються та обмежуються права пасажирів, де якість не відповідає своїй цінній категорії).

Дослідження закономірностей ринкової поведінки монополій дає підстави стверджувати, що монополії як господарські організації відіграють вагомий роль у соціально-економічному розвитку будь-якої країни. Якщо говорити конкретно про нашу державу, то варто проаналізувати певні позитивні аспекти монопольної діяльності.

1. Переваги у виробничо-збутових витратах завдяки вигодам від масштабів виробництва та інновацій. Мінімізація витрат забезпечує монополістові можливість для зниження цін у галузі.

2. Монополія здатна знижувати витрати адміністративного характеру, що дозволяє досягти значного економічного ефекту.

3. Монополістичні об'єднання забезпечують конкурентоспроможність національної економіки і т.д.

Необхідно сказати, що існування монополій на ринку України має не тільки позитивні сторони, але й негативні. До них відносять такі:

- монополії придушують конкуренцію – важливу рушійну силу економічного прогресу.
- монополії здатні збільшити прибутки, зменшуючи обсяг випуску продукції і підвищуючи її ціну.
- монополії схильні до уповільнення науково-технічного прогресу.
- вони схильні до хижацького використання природних ресурсів та забруднення довкілля і т.д.

Всі ці негативні сторони вимагають зваженого, «розумного» підходу до їх регулювання, яке повинно ґрунтуватися на принципах пошуку розумного компромісу між забезпеченням умов для розвитку конкуренції за рахунок зниження бар'єрів для входу на ринок і державним втручанням.

Проти таких підприємств-монополістів, які працюють заради збільшення цін і отримання надприбутків, держава здійснює антимонопольну політику. Для проведення антимонопольної політики держава створює антимонопольні служби. Вони не є частиною законодавчої влади, але їх компетенція дає їм змогу виконувати дорадчу функцію. А наразі в Україні єдиною монопольною службою держави, крім самої держави, залишається Антимонопольний комітет України.

Отож процес монополізації української економіки має як позитивні, так і негативні наслідки, проте ніхто не заперечує, що недоліків у монополії значно більше та й вплив на ринкові відносини в основному негативний. Концепція антимонопольно-конкурентної політики в Україні мусить бути покликана забезпечити відхід від позиції «регулювання заради регулювання» і спрямована на «регулювання заради розвитку і процвітання економіки». Це питання має стати предметом подальших досліджень вітчизняних спеціалістів у галузі конкурентної політики та теорії галузевих ринків.

Список використаних джерел

1. Тотьев К. Державна і природна монополії / К. Тотьев // Закон. – 2014. – № 4. – С. 63.
2. Правове Регулювання Монополій, Захищених Законом Від Конкуренції - Бобонич Є.Ф. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://applaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/1-7-2014/item/258-pravove-rehulyuvannya-monopoliy-zakhyshchenykh-zakonom-vid-konkurenciyi-bobonich-ye-f>
3. «Укрзалізниця» как естественная монополия / Е.А. Петренко // Економіка пром-сті. — 2015. – № 2. – С. 49-57. – Бібліогр.: 29 назв
4. Проблеми кон'юнктурних досліджень ринків товарів та послуг в Україні. Монографія / Під науковим керівництвом д.е.н., професора Ковальова А.І./ - Одеса: Атлант, 2010. – 266с., укр. мов.
5. Венгер В.В. Організаційно-економічний механізм регулювання цін у природних монополіях : Автореферат дис... канд. екон. наук:08.02.03 / НАН України; Об'єднаний ін-т економіки. – К., 2013.
6. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. – 2012. – №1. – С. 30-41.
7. Князева І.В. Ключові аспекти і тенденції антимонопольного регулювання на сучасному етапі / І.В. Князева // Вісник Антимонопольного комітету України: «Конкуренція». – 2012. – №4 (39). – С. 16–21.

УДК 541.242.18

Безносова А.А, Олефіренко Т.В., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Економічне зростання – це найважливіша категорія науки макроекономіка, яка відображає зміни у національній економіці, які визначаються розширенням масштабів виробництва національного продукту і підвищенням загального рівня добробуту нації. Завдяки цьому економічне зростання є однією з основних цілей суспільства поряд з економічною ефективністю, економічною свободою тощо.

Отже, для відображення економічного зростання не можна використовувати котрийсь один показник. Для цього необхідно розробити цілісну систему показників економічного розвитку. Підсумком проведених досліджень є те, що проаналізовані аспекти стану української економіки потребують покращення, ефективного планування та державного управління.

Економіка України — це ринкова економіка, що розвивається, 47-ма в світі за розміром ВВП — 391.53 млрд доларів (оцінка МВФ за 2018 рік). Основу української економіки становлять багатогалузева промисловість, сільське господарство і сфера послуг. Важлива роль в економіці кожної країни належить банківській системі. У вересні 1991 р. створено Національний банк України (НБУ). Він є центральним банком держави, її емісійним центром, проводить єдину політику в сфері грошового обігу, кредиту, створення і зміцнення національної грошової системи.

Оскільки, економічне зростання – це збільшення розмірів реального ВВП одного періоду порівняно з іншим, тому слід розглянути його динаміку.

В 2010 році відбулося економічне зростання, оскільки показник темпу росту ВВП більший за 100 %. Обсяг номінального ВВП зріс на 18,5 % (що становить 234 млрд. грн.) і обсяг реального ВВП зріс на 4,2 % порівняно з попереднім роком. У 2011 році відбувається значне зростання номінального (на 21,6%) і реального (на 5,1 %) ВВП. А в 2012 році відбувається уповільнення зростання номінального і реального ВВП. У 2013 році відбувається ще більше уповільнення зростання номінального і реального ВВП. Приріст номінального ВВП – 3,3%, а приріст реального ВВП взагалі відсутній. У 2014 році скоротилися обсяги виробництва, про це свідчить показник реального ВВП, який є меншим за 100 %. Відбулося підвищення номінального ВВП на 7,7 % (що становить 111,8 млрд. грн.). Реальний ВВП України в 2015 році зменшився, порівняно з 2014 роком, на 9,9 %, при збільшенні номінального ВВП на 26,3, що було зумовлене ростом інфляційних процесів.

У другому кварталі 2018 року реальний ВВП України зріс на 3,6%, як порівняти з минулим роком. У 2018 р. зростання українського ВВП було пов'язано зі зростанням, хоча і вельми різними темпами, у таких ключових сферах вітчизняної економіки, як промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт і торгівля.

Як бачимо номінальний і реальний ВВП України мають однакову тенденцію. Проте, темпи приросту номінального і реального ВВП майже ніколи не співпадають, оскільки це є можливим лише при нульовій інфляції.

Через майже 4 роки дії Угоди про Асоціацію з ЄС 42% українського експорту припадає на Європу. У списку товарів – 366 позицій . За даними Мінекономрозвитку, Україна є одним із найбільших постачальників курятини, яєць, соняшникової олії та вершкового масла до країн Євросоюзу.

За 11 місяців 2018 року доходи місцевих бюджетів сягнули 212 млрд грн, тоді як за весь попередній рік - 192 млрд. За 10 місяців цього року українські компанії отримали від експорту близько \$39 млрд.

За 2018 рік експорт українських товарів виріс на 10%. Зокрема, на 17% зріс експорт електротехнічного обладнання, на 7% - транспортних засобів на 7%, на 10-17% - одягу і взуття на та на 18% - меблів.

21 червня 2018 року Рада ухвалила закон про валюту в цілому. Всі положення закону досі не працюють, втім українці отримали право інвестувати в цінні папери на глобальних ринках та розміщувати кошти на рахунках будь-яких банків світу.

Помітні зрушення в економічній сфері, що відбулися в Україні, позитивно вплинули і на соціальну сферу. Це виявилось у тому, що зросли наявні доходи населення через підвищення розміру реальної заробітної плати, збільшився розмір прожиткового мінімуму. Відбулося насичення ринку товарами, що забезпечило більш повне задоволення потреб споживачів та їх споживацький вибір; економіка з розряду дефіцитної перейшла до розряду товаронасиченої. Поліпшилася структура населення, відбувається становлення прошарку власників і підприємців як ознака формування середнього класу. Поступово впроваджуються стандарти споживання, рівня та якості життя, досягнуті в економічно розвинених країнах Розпочато переорієнтацію правової системи, що регулює соціальну сферу, до міжнародних норм і стандартів у сфері соціально-економічних прав людини, трудового права, соціального захисту.

Методичною основою розроблення короткострокової державної програми є Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального

розвитку України. Основною метою програми соціального і економічного розвитку в Україні є забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі комплексного використання наявних ресурсів, нарощення виробничого потенціалу, залучення інвестицій в економіку, втілення антикризових заходів та створення сприятливих умов для проживання населення країни.

За джерелами свого походження загрози та ризики для розвитку української економіки у 2019 р. і на подальшу перспективу можна розділити на внутрішні й зовнішні. Хоча найімовірніше їхній вплив на розвиток ситуації в Україні може поєднуватися в різних комбінаціях.

За оцінками НБУ, борг державного сектору у відсотках до ВВП продовжить скорочуватися й досягне на кінець 2019 р. 62 % (проти 65 % на кінець 2018 р.) за базовим сценарієм. Основні фактори зниження боргового навантаження у 2018–2019 рр. – зростання ВВП і сприятливий вплив реальної відсоткової ставки.

Таким чином, серед прогнозів розвитку української економіки на 2019 р. і наступні роки переважають консервативно-оптимістичні оцінки, які хоча й передбачають вельми помірне зростання українського ВВП, але й не очікують впливу на Україну потужних воєнно-політичних і економічних шоків.

Список використаних джерел

1. Україна: перспективи розвитку прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки
2. Державна служба статистики України
3. Кулицький С. Економіка України у 2019 р.: загрози, ризики, прогнози [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2019. – № 1. – С. 56–69

УДК 336.748.12

Безносова А.А, Олефіренко Т.В., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Причини виникнення інфляційного процесу надзвичайно різноманітні. Інфляція не суто грошове явище, а також економічний та соціально-політичний феномен. Встановлено, що інфляція є основним дестабілізуючим чинником ринкової економіки.

Найбільш часто використовуваним показником інфляції є індекс споживчих цін (ІСЦ) що дозволяє оцінити рівень інфляції на споживчому ринку та характеризує зміни в часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання.

ІСЦ посідає центральне місце в системі показників статистики цін і розраховується в Україні починаючи з серпня 1991 р. в рамках програми запровадження низки макроекономічних показників, основаних на міжнародних стандартах.

ІСЦ став важливим економічним показником з часу його запровадження. Значення ІСЦ важко переоцінити оскільки він прямо чи опосередковано впливає на рівень життя населення країни .

Протилежною до неї є поняття дефляція – зменшення грошової маси, вилучення т обігу частини грошових засобів, випущених в період інфляції. Дефляція існує, коли ринкова пропозиція перевищує ринковий попит або за інтенсивного економічного розвитку.

Індекс інфляції в Україні у лютому 2019 склав 100,5 %.

Базовий індекс інфляції в Україні у лютому 2019 склав 100,2 %.

На споживчому ринку в лютому ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 0,9%. Найбільше (на 6,6% та 3,6%) подорожчали овочі та фрукти. На 1,9–0,6%

зросли ціни на продукти переробки зернових, рибу та продукти з риби, хліб, цукор, макаронні вироби, молоко та молочні продукти, масло. Водночас на 3,6–0,8% подешевшали яйця, м'ясо та м'ясопродукти, рис.

Ціни на алкогольні напої та тютюнові вироби підвищилися на 1,2%, у т.ч. тютюнові вироби – на 1,7%, алкогольні напої – на 0,8%.

Одяг і взуття подешевшали на 3,5%, зокрема, взуття – на 3,7%, одяг – на 3,3%.

Зростання цін (тарифів) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на 0,5% відбулося за рахунок підвищення тарифів на водопостачання на 1,8%, гарячу воду, опалення – на 1,5%, утримання будинків та прибудинкових територій – на 1,2%, каналізацію – на 1,1%.

Зниження цін на транспорт у цілому на 0,1% в основному спричинено здешевленням палива та мастил на 2,0% та автомобілів на 0,6%. Разом з тим на 5,1% та 2,0% подорожчав проїзд у залізничному та автодорожньому пасажирському транспорті.

Отже, можна дійти до висновку, що за інфляції посилюються диспропорції в економіці, оптимальні господарські зв'язки руйнуються, інвестиційний процес дезорганізовується, адже за швидкого росту цін мета виробництва, тобто прибуток, може досягатися і без розширення виробництва.

В сферу обігу зі сфери виробництва переходять капітали, саме в спекулятивні комерційні структури, де вони приносять більший прибуток, адже швидшає їх оборот, також у пошуках більш прибуткового застосування капітали переводять за кордон

Кредитно-грошова система перестає функціонувати в звичному режимі. Через знецінення грошей зникають стимули до заощадження, це спричиняє вкладення коштів у товари, нерухомість, інші цінності. В меншій мірі надаються кредити національною валютою, адже для кредитора не вигідно буде отримувати борг в знецінених грошах

Зростає роль прямого продуктообміну на основі бартерних угод, адже за інфляції поступово згортаються всі товарно-грошові відносини. Тому економічні функції грошей втрачаються, суспільство повертається до відносин обміну.

Інфляція здійснює негативний вплив на валютно-кредитне та міжнародно-економічне становище в нашій країні. Вона стимулює збільшення обсягу імпортованих товарів на ринку, підриває експорт вітчизняних товарів та їх конкурентоспроможність.

Через інфляцію гальмуються надходження іноземного капіталу, знижуються ринковий та офіційний курс національної валюти.

Стимування інфляції у майбутньому багато в чому залежить від правильної та виваженої грошово – кредитної політики НБУ. При чому дана політика не повинна іти в розріз із політикою уряду що до подальшої оптимізації умов діяльності виробників. Усі інструментарії грошово – кредитної політики центрального банку повинні бути в першу чергу спрямовані на здешевлення кредитних ресурсів.

Зменшення норми обов'язкових резервів та дисконтної ставки за прогнозами НБУ повинна стимулювати комерційні банки до зменшення відсотків по кредитах і зробити їх більш дешевшими для виробників.

Грошово – кредитна політика НБУ спрямована на здешевлення кредитних ресурсів, поряд із діяльністю уряду що до продовження процесу приватизації, проведення податкової реформи – є ті заходи держави, що повинні забезпечити подальше економічне зростання в Україні.

Збереження позитивних змін у вітчизняній економіці дасть можливість зміцнити позиції гривні на валютному ринку. Стабільність національної грошової одиниці є основною передумовою мінімізації інфляції в Україні та тих негативних наслідків, до яких вона може призвести.

Список використаних джерел

1. Полозенко Д. В. Про гроші, інфляцію та фінанси у трансформаційній економіці / Д. В. Полозенко // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 82—88.

2. Коваленко О. Інфляція в Україні: особливості та вплив на фінансову систему / О. Коваленко // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — Вип. 19. — С. 308—31

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ

В умовах інтеграції України у європейський економічний простір дедалі більшого значення набуває створення сприятливих юридичних, фінансово-економічних та податкових умов для здійснення підприємницької діяльності вітчизняними підприємствами. Одним з пріоритетних напрямів співпраці є налагодження тісних економічних зв'язків з іноземними контрагентами, закріплення позицій на світових ринках, а також формування сприятливого інвестиційного клімату. Узгодження національних облікових підходів з вимогами законодавства європейських країн сприятиме гармонізації фінансової звітності українських та міжнародних компаній, а також розумінню її показників потенційними інвесторами.

Проблемам розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку розрахунків з контрагентами присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених – економістів: С.Д. Батехіна, І.А. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, С. Грязнової, З.В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В.П. Завгороднього, О.Д. Заруби, В.В. Ковальова, В. Костюченко, С. І. Маслова, Є. Петрик, Г.В. Савицької, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, С. Хенка, К. Хувера, М.Г. Чумаченка, А. Шаповалової та ін. Вони розробили методологічні засади обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей, відповідно до національних та міжнародних стандартів, а також сформулювали основні напрями реформування облікової системи згідно з вимогами європейського законодавства.

Не дивлячись на це, у практиці бухгалтерського обліку розрахунків з контрагентами залишається ще багато проблем методичного та організаційного характеру. Тому виникає необхідність у детальному аналізі вітчизняних та європейських нормативних документів, положень, стандартів, законів і порівняння їх між собою, для більш точного розуміння системи бухгалтерського обліку розрахунків з контрагентами.

Якщо розглядати міжнародний бухгалтерський облік то потрібно зазначити, що в Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) немає спеціального стандарту, присвяченого дебіторській і кредиторській заборгованості. Визначення, класифікація, порядок відображення в обліку дебіторської і кредиторської заборгованості регулюються МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [1]. До кредиторської заборгованості також застосовується МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [2]. Інформація у фінансовій звітності про дебіторську та кредиторську заборгованість викладається в МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [3]. Згідно українського законодавства, бухгалтерський облік дебіторської заборгованості регламентується П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4], а кредиторської заборгованості – П(С)БО 11 «Зобов'язання» [5].

Міжнародні стандарти мають рекомендаційний характер і не домінують над національними положеннями, які регулюють ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності у певній країні і є невід'ємною частиною національного господарського законодавства про діяльність суб'єктів господарювання. Національні П(С)БО охоплюють усі чинні МСФЗ (IAS), але не копіюють їх. Деякі національні стандарти об'єднують положення кількох МСФЗ, а в деяких випадках передбачаються національні стандарти, які не мають аналогічного міжнародного стандарту. Структура стандарту визначається обсягом та змістом питань, які він розглядає.

Облік поточних зобов'язань розпочинається з його визнання, оцінки та фіксації в системі рахунків. Якщо у питанні визнання зобов'язань П(С)БО та МСБО узгоджені (оцінка їх може

бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигід внаслідок погашення існуючої заборгованості), то щодо оцінки зобов'язань існує ряд відмінностей.

Так, за П(С)БО 11 поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення. Згідно з МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [6], окремі види зобов'язань можуть оцінюватись із застосуванням попередніх оцінок. У МСБО для визначення балансової вартості використовують такі види оцінок як: історична собівартість, поточна собівартість, вартість розрахунку (платежу), теперішня вартість, справедлива вартість.

Що ж стосується питання списання заборгованості з балансу, то і за П(С)БО, і за МСБО однаково визначається момент списання заборгованості з балансу: коли воно погашене, анульоване або строк його дії пройшов.

При здійсненні оплати за рахунками на підприємствах виникають проблеми обліку кредиторської заборгованості за рахунками, бо оплата може бути повною або частковою.

Порядок розкриття інформації про зобов'язання у звітності за П(С)БО також дещо відрізняється від МСБО. Різниця відображення в балансі полягає лише у відмінності структури статей вітчизняної та міжнародної звітності. За П(С)БО 11 в балансі всі поточні зобов'язання відображаються за сумою погашення, тобто в розділі III «Поточні зобов'язання» відображається сума, яка буде фактично сплачена суб'єктом господарювання при погашенні таких зобов'язань. За МСБО зобов'язання відображаються в пасиві балансу як сальдо рахунку «Рахунки до сплати» в розділі «Поточні зобов'язання» («Current Liabilities») [7].

Якщо підприємство має зарубіжних контрагентів або в фінансову звітність включається зарубіжне підприємство шляхом консолідації або методом участі в капіталі, то в діяльності будуть виникати курсові різниці, і тоді потрібно застосовувати МСБО 21 «Вплив зміни валютних курсів» [8] та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [9].

Отже, бухгалтерський облік розрахунків з постачальниками та підрядниками на міжнародному та національному рівнях дещо відрізняється, тому необхідно досліджувати, розвивати, вирішувати ці неузгодженості та корегувати нашу систему бухгалтерського обліку у відповідність до міжнародної. В умовах євроінтеграції України адаптація національної системи обліку та звітності до міжнародних стандартів є головним пріоритетом розвитку підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Фінансові інструменти: визнання та оцінка : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39);
2. Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37);
3. Фінансові інструменти: подання: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32);
4. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237 зі змінами та доповненнями;
5. Зобов'язання : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.00 № 20 зі змінами та доповненнями;
6. Оцінка справедливої вартості: Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (МСФЗ 13);
7. Матюха В. І. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками / В. І. Матюха, Г. В. Мисака.// - Молодий вчений, - 2018. - №1 (53). – С. 930-932;
8. Вплив змін валютних курсів: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 (МСБО 21);
9. Фінансові інструменти: Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9).

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У системі економічних відносин суспільства з ринковою економікою значне місце посідають відносини з приводу руху грошей. На їх основі і виникають відносини, що називаються фінансовими.

Функціонування фінансових відносин пов'язано із певними інститутами, що забезпечують їх реалізацію. Сукупність фінансових відносин суспільства та закладів і організацій, що гарантують їх нормальне функціонування, утворюють фінансову систему країни. Остання включає три взаємопов'язані підсистеми: державні фінанси, фінанси суб'єктів економічної діяльності і фінанси населення. Державні фінанси включають такі елементи, як державний бюджет, пенсійний фонд, фонди зайнятості населення, соціального страхування, соціального захисту та інші державні фонди цільового призначення. Вони виконують провідну роль у всій фінансовій системі суспільства. Через державні фінанси перерозподіляється значна частина валового внутрішнього продукту (від 1/3 в Японії до 2/3 у Швеції). В Україні ця частка становить менше половини ВВП.

Державні фінанси насамперед забезпечують надання так званих суспільних благ, здійснюючи перерозподіл економічних ресурсів на користь виробників таких благ. З допомогою державних фінансів здійснюється перерозподіл доходів та майна з метою виконання державою соціальної функції, пов'язаної з наданням допомоги соціально незахищеним прошаркам населення. Важливу роль відіграють державні фінанси у забезпеченні нормального функціонування державного сектора економіки. Державні фінанси виступають важливим фактором стабілізації економіки. Мобілізовані через державні фінанси кошти використовуються для здійснення заходів щодо регулювання зайнятості та цін, особливо у періоди економічних спадів.

За ринкових умов державні фінанси чітко відокремлені від фінансів приватнопідприємницьких. Вони обслуговують державний сектор економіки (державне господарювання) зі своїми специфічними функціями, метою, результатами. По-перше, завдяки державним фінансам держава виступає в ролі виробника і постачальника суспільних товарів та послуг, які ринок надати в принципі неспроможний. Це, в свою чергу, зумовлено алокацією, тобто розподілом обмежених виробничих чинників міждержавним і приватним секторами (розподільчо-алокаційна функція). По-друге, державні фінанси коригують розподіл доходів і майна. Певна їх частка використовується на трансфертні витрати, що попереджує соціально небажані результати функціонування ринку, особливо щодо дітей і людей похилого віку, хворих, інвалідів, малозабезпечених. По суті, їх можна розглядати як джерело соціального споживання, гарант суспільної гармонії (дистрибутивно-трансфертна функція). По-третє, державні фінанси спрямовуються на заходи щодо антиінфляційної стабілізації цін, підтримки високого рівня зайнятості, забезпечення соціально-економічного зростання. Це підстави визнавати за ними роль своєрідного регулятора макроекономічних коливань (стабілізаційно-регламентуюча функція).

Умовою економічного зростання і успішної реалізації позитивних соціальних перетворень в державі є її здатність ефективно розпорядитись наявними державними коштами.

Ресурси, які перебувають у розпорядженні держави, значно більші в країнах із трансформаційною економікою, ніж у розвинутих країнах, що свідчить про їх недостатньо ефективне функціонування.

Тому Україні, як й іншим країнам із трансформаційною економікою, потрібно зменшувати перерозподільчі процеси на користь збільшення фінансових ресурсів

недержавного сектору, що сприятиме розвитку економіки. Це вимагає розробки нового бюджетного механізму, який би враховував економічну ситуацію, що склалася у світі та в Україні на початку XXI ст.

Реформа державних фінансів в Україні здійснюється у відповідності до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р.

Визначальною рисою реформи є впровадження елементів ринкової моделі управління державними фінансами.

Якщо традиційно головною турботою розпорядника бюджетних коштів було використання коштів відповідно до кошторису, то зараз він мусить зосередитись на забезпеченні якості надання адміністративних послуг, щоб виправдати перед громадянами ту «ціну», яку вони сплачують податками за утримання державного апарату, та в цілому підвищити довіру до держави.

Перенесення акценту із дотримання видатків на підвищення ефективності використання бюджетних коштів ставить нові вимоги щодо планування, оперативного контролю і ведення обліку у бюджетній сфері.

Документ Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки містить короткий огляд економічної ситуації, характеристику системи управління державними фінансами та основні результати попередніх реформ, на момент прийняття Стратегії .

Сама Стратегія складається з 4 частин (компонентів Стратегії):

- Дотримання загальної бюджетно-податкової дисципліни
- Підвищення ефективності розподілу ресурсів
- Забезпечення ефективного виконання бюджету
- Підвищення рівня прозорості та підзвітності

Отже, державні фінанси виконують важливу функцію регулювання економіки та забезпечення добробуту населення. Вони є важливим важелем як боротьби з кризовими явищами, так і розвитку економіки. Тому держава повинна забезпечити їх надійне функціонування аби мати вплив на різні аспекти функціонування держави. Запровадження низки реформу, спрямованих на розвиток державних фінансів, є запорукою розвитку держави, а також є можливість в подальшому мати вплив на економіку та вирішення проблем.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д., Павлюк К.В.. Державні фінанси України. -К.: Вища школа,1997. -383с.. 1997;
2. Молдован, О. О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / О. О. Молдован. – К. : НІСД, 2011. ISBN 978-966-554-147-9
3. Дулік Т. О. Вектори розвитку сучасної фіскальної політики України / Т. О. Дулік, Т. Ю. Александрюк // Мфжнародний науковий журнал. – 2016. – №2.

УДК 339.92

Бондаренко М.П., Власюк А.О., магістранти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЄВРОПІ

Серед найбільш очевидних проявів основних закономірностей міжнародних відносин є інтеграція та дезінтеграція країн, що спостерігаються сьогодні в усьому світі. Державам і регіонам потрібно десятиліття щоб встановити зв'язки між собою та налагодити тісніші зв'язки. Інтеграція визначає закономірності розвитку сучасного світу, бо під її впливом відбуваються зміни глобальної структури, глобального управління і нова інтеграційна

структура має забезпечити активний розвиток людства в цілому. Процесу інтеграції протиставляється процес дезінтеграції. Ці процеси тісно пов'язані між собою. Навіть активний інтеграційний розвиток може зупинитись у разі домінуючих дезінтеграційних тенденцій. Роль дезінтеграції полягає не лише в запереченні інтеграції, але вона також створює імпульс для нової конфігурації на регіональному просторі.

Дезінтеграція в своїй основі має дві причини. Перша це заперечення дійсністю самих причин інтеграційних процесів (тобто економічних причин). Інша причина полягає у тому, що в міру розвитку економіки та все повнішого задоволення потреб людини на перший план виступають чинники культурного середовища. При цьому той поріг є досить невизначеним. В цьому разі потреба в самоідентифікації нації може виникати за різного рівня розвитку країни [2].

Найбільш наглядно інтеграційні та дезінтеграційні процеси відбуваються в Європейському Союзі, якій до початку боргової кризи в зоні євро вважався найбільш успішним інтеграційним об'єднанням у світі. Дійсно, після кожного з розширень ЄС (або знакових подій в європейській економічній інтеграції) відбувалося прискорення економічного зростання в регіоні [4].

На сьогоднішній день до складу Європейського Союзу входить 28 країн, (до теперішнього часу Сполучене Королівство залишається повноправним членом ЄС, і права та обов'язки ЄС продовжують повністю застосовуватися у Великобританії). Разом з тим, 5 країн є країнами-кандидатами на вступ до ЄС: Албанія, Республіка Македонія, Сербія, Туреччина та Чорногорія; ще дві країни є потенційними країнами-кандидатами на вступ до ЄС: Боснія і Герцеговина і Косово. При цьому у рамках ЄС відбуваються як інтеграційні, так і дезінтеграційні процеси.

Процес дезінтеграції у межах ЄС представлений BREXIT-ом – процесом виходу Великої Британії з ЄС, питання, що закінчилось референдумом 23 червня 2016 р. [1]. Вихід з ЄС - головна політична мета консервативної опозиції і деяких окремих осіб (націоналістів і євроскептиків) у Великобританії. Очікується, що держава залишить Європейський Союз-29 березня 2019 року.

На референдумі 23 червня 2016 року 51,9% тих, хто проголосував підтримали висновок. У різних частинах Великобританії підсумки голосування різнилися: так, жителі Шотландії і Північної Ірландії висловилися переважно проти виходу, а представники Англії (не рахуючи столиці) і Уельсу - за.

Дослідники дезінтеграційних процесів вказують на існування як негативних, так і позитивних наслідків. Серед негативних наслідків називаються такі:

- необхідність переорієнтації виробництва – в будь-якому разі вихід з об'єднання, яке має спільну економічно політику пов'язаний зі скасуванням преференційних умов торгівлі та інвестицій. У такому випадку продукція з країн, що раніше були партнерами, стає дорожчою та не має переваг перед світовими аналогами;

- порушення соціальної та політичної стабільності, напружене становище в країні – негаразди, пов'язані з переорієнтацією на інші ринки, особливо труднощі з торговельними партнерами, що не входять до ЄС, провокують економічні застої, а невизначеність подальшого курсу держави спричиняє невпевненість населення [3].

Тим не менше, усвідомлюючи очевидні втрати, окремі країни обирають курс на дезінтеграцію, і це пов'язано, перш за все, з наявними перевагами дезінтеграції, серед яких науковці виділяють такі:

- вільний вибір політики, не обмежений умовами та цінностями інтеграційного об'єднання – ЄС як потужне інтеграційне об'єднання існує для забезпечення багатьох спільних цілей, що в ряді випадків змушує держави поступатися національними інтересами. Велика Британія трималась осторонь від багатьох інтеграційних сфер, не була зацікавлена в поглибленні інтеграції і переважно орієнтувалась на національні інтереси;

- можливість відстоювання інтересів національних виробників та споживачів – при проведенні вдалої торговельної, монетарної та фіскальної політики держави, відмова від

існуючих торговельних угод дозволяє поновити тарифні бар'єри, захистити національних виробників від конкуренції та відновити економічну стабільність в економіці;

– збереження культурних цінностей і традицій – Велика Британія дуже пишається своїм минулим, в якому вона була супердержавою, імперією та домінуючим гравцем на міжнародній арені.

Щодо наслідків для самого ЄС, то «брексіт» став свідченням значної економічної та соціально-політичної кризи, яка в останні роки охопила майже всі сфери життєдіяльності, що ставить під сумнів доцільність та саму цінність інтеграційних процесів в Європі. В окремих країнах ЄС останнім часом активно почали розповсюджуватись дезінтеграційні гасла, що підривають солідарність країн ЄС, їхню готовність до узгоджених політичних дій. Тобто найбільшу загрозу для ЄС вбачається в тому, що «брексіт» може спровокувати аналогічні дезінтеграційні процеси в інших європейських країнах [3].

Крім того, Сполучене Королівство сплачує значну суму внесків до європейського бюджету, а отримує в два рази менше (12 мільярдів фунтів стерлінгів проти 6 мільярдів). Після виходу Великобританії зі складу ЄС задля забезпечення належного фінансування об'єднання внески країн-членів повинні будуть збільшені, що однозначно не буде сприйнято ними позитивно [3].

Однак, деякі науковці вбачають в процесі виходу Британії з ЄС навпаки більше позитивних наслідків для ЄС, зокрема реалізацію кроків, проведенню яких перешкоджала Британія, а саме: оформлення загальноєвропейської міграційної політики; створення єдиної армії ЄС; посилення інтеграції бюджетів держав-членів ЄС. Позиція ЄС на міжнародних переговорах буде більш консолідованою і єдиною, що дозволить Євросоюзу з часом переглянути багато колишніх угод, укладених з урахуванням «особливої позиції» Великобританії, зробивши їх куди більш вигідними для континентальних європейців.

Отже, інтеграційні процеси мають позитивний вплив на економіку країн-учасниць, у цей же час дезінтеграційні процеси переважно несуть непередбачувані наслідки і більшим чином зумовлені не стільки економічними чинниками, скільки політичними і соціально-культурними.

Список використаних джерел

1. Безрукова Н. В., Гончарова Г. О. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси у світовій економіці. Ефективна економіка. 2018. № 5. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6351> (дата звернення: 02.03.2019).
2. Відоменко О.О. Міжнародні економічні відносини / О.О. Відоменко // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://bookdn.com/book_407.html
3. Ніколаєнко С. С. Брексіт: причини та можливі наслідки виходу Великобританії з ЄС / С. С. Ніколаєнко // Україна і Європейський Союз: шлях до сталого розвитку : зб. наук. ст. за матеріалами І наук. практ. конф. з європ. права, м. Харків, 24 квіт. 2018 р. – Харків, 2018. – С. 307–312.
4. Якубовський С.О. Процеси економічної дезінтеграції та їх моделювання / С. О. Якубовський // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Харків. Серія: економічні науки. – 2012. – Т. 15. – № 2 (15). – С. 3-8.

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується рядом специфічних особливостей, які обумовлені перш за все швидким прогресом і темпами розвитку суспільного виробництва, впровадженням інформаційних телекомунікаційних технологій. Виникнення нових цифрових інфраструктур, у тому числі бездротових мереж, мобільних пристроїв і технологій, сприяє радикальному зсуву у сфері інформаційних технологій, їх інтеграції у всі прояви соціально-політичного й економічного життя суспільства, формуванню нової парадигми міжнародної економіки – цифрової.

Сама ідея «цифрової економіки» походить від концепції, відомої ще з 1960-х рр.: спочатку це була теорія Деніела Белла про «інформаційну економіку», яку пізніше трансформували у поняття «мережеве суспільство» або «мережева економіка» Мануеля Кастелла. В даному понятті автор розглядає економіку нового типу як синтез інформаційної і глобальної економіки, для якої характерний розвиток інформаційно-комунікаційних мереж і в якій інформаційні потоки відіграють пріоритетне значення. Проте, термін «цифрова економіка» з'явився лише в 1995 р., завдячуючи Дону Тапскотту, який розумів під цифровою економікою – економіку, що заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій [1]

У науковій літературі поки ще відсутня загальноприйняте визначення цього поняття. Синонімами терміну «цифрова економіка» часто виступають такі поняття, як «мережева економіка», «електронна економіка», «постіндустріальна економіка», «API економіка», «інтернет-економіка», «економіка додатків», «програмована економіка», «креативна економіка» та ін.

У 2016 р Світовий банк опублікував «Доповідь про світовий розвиток. Цифрові дивіденди », в якому проаналізовано загальний стан цифрової економіки в світі. У ньому наголошується, що цифровізація економіки не можна розуміти лише як локальне наслідок розвитку галузі ІКТ - це явище, яке глибоко трансформує всю економічну систему і проявляється в:

– розширенні торгівлі (приклад Марокко, де неписьменні сільські ремісники продають свої зроблені вручну товари по всьому світу через платформу Anou, що поєднує в собі елементи онлайн-магазинів і дошки оголошень);

– підвищення продуктивності праці за рахунок зниження витрат практично у всіх секторах економіки (наприклад, UPS (United Parcel Service – кур'єрська служба доставки поштових відправлень, використовує точні алгоритми маршрутизації, що економить час і дозволяє зберігати щорічно до 4,5 млн літрів бензину);

– розвитку конкуренції (наприклад, сервіс eKeebo в Уганді, який надає можливість кухарям-любителям самостійно продавати через Інтернет домашні страви, не маючи відповідної ліцензії, яка передбачає надання права на створення ресторану);

– збільшенні робочих місць (одне робоче місце в сфері високих технологій США створює додатково не менше чотирьох робочих місць в інших секторах економіки). Крім того, завдяки Інтернету розширюються можливості щодо працевлаштування інвалідів, жителів віддалених районів і інших категорій населення, які можуть працювати дистанційно;

– підвищення якості послуг, в тому числі державних послуг (у багатьох країнах вже працюють сервіси прийому скарг від жителів про виникаючі проблеми).

У цілому експерти по цифровій економіці Світового банку відзначають, що її розвиток не тільки стимулює економічне зростання, а й відчутно прискорює його темпи. Звідси впливає визначення цифрової економіки Світового банку, який вважає, що цифрова економіка є новою парадигмою прискореного економічного розвитку [2, с. 20].

Що стосується України, то за даними дослідження некомерційної організації Internet Corporation for Assigned Names and Numbers наша країна посідає 39 місце за показниками ступеню розвитку телекомунікаційної інфраструктури (доступу до мережі, швидкості каналів зв'язку, вартості трафіку). Незважаючи на посереднє місце, Україна має непогані шанси на скорочення «електронних перешкод». За останні роки в Україні вдалося зупинити економічне падіння, а у 2018 році економіка зросла на 3,2%. Однак подальше прискорення економічного та соціального розвитку можливе лише за умови цифрових перетворень.

Важливим кроком у напрямку здійснення нормативного забезпечення переходу до цифрової економіки є розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. та план заходів щодо її реалізації. Основною метою документа є реалізація ініціатив «Цифрового порядку денного України 2020» (цифрова стратегія) для усунення бар'єрів на шляху цифрової трансформації України у найбільш перспективних сферах. Це планується досягти шляхом стимулювання економіки та залучення інвестицій, подолання цифрової нерівності, поглиблення співпраці з ЄС у цифровій сфері та розбудови інноваційної інфраструктури країни та цифрових перетворень.

Реалізація заходів Концепції має забезпечити:

- стимулювання економіки та залучення інвестицій;
- основу для трансформації вітчизняних індустрій в конкурентоспроможні та ефективні за рахунок їх «цифровізації»;
- вирішення проблеми «цифрового розриву», наближення «цифрових» технологій до громадян, у тому числі, шляхом забезпечення доступу громадян до ширококутного Інтернету, особливо у селищах та невеликих містах;
- створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних і «цифрових» індустрій та бізнесу;
- розвиток експорту «цифрової» продукції та послуг (ІТ-аутсорсинг) [3].

Таким чином, розвиток цифрової економіки в Україні сприятиме створенню ефективного цифрового середовища, надаючи нові можливості для всіх секторів економіки України у розрізі модернізації методів роботи та управління. За рахунок цифровізації стає можливим прискорено розвивати інновації, підтримувати стартапи, навчати всіх бажаючих основам програмування, впроваджувати цифрові технології у галузі економіки, що дозволить підвищити продуктивність функціонування всієї економічної системи держави та отримати додаткові конкурентні переваги у глобалізованому цифровому світі.

Список використаних джерел

1. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGrawHill, 1995. 342 p.
2. Стрелкова И.А. цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства / И.А. Стрелкова // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 2. – С. 18-26
3. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ

Щоб розпочати розкриття цього важливого питання необхідно, насамперед, розуміти саме визначення слова кібернетика.

Кібернетика (від грец. Κυβερνητική - мистецтво управління) – це наука про загальні закономірності процесів управління та передачі інформації в різних системах, будь то машини, живі організми або суспільство. Кібернетика - наука про оптимальне керування складними динамічними системами, вона вивчає загальні принципи управління і зв'язку, що лежать в основі роботи найрізноманітніших за природою систем - від самонавідних снарядів та швидкодіючих обчислювальних машин до складного живого організму. Складна динамічна система – це будь-який реальний об'єкт, елементи якого вивчаються в такій високій мірі взаємозв'язку і рухливості, що зміна одного елемента призводить до зміни інших [1].

Основний об'єкт дослідження кібернетики — кібернетичні системи, які розглядаються абстрактно, незалежно від їх матеріальної природи. Приклади кібернетичних систем — автоматичні регулятори в техніці, ЕОМ, людський мозок, біологічні популяції, людство. Кожна така система є множиною взаємопов'язаних об'єктів (елементів системи), які здатні сприймати, запам'ятовувати та переробляти інформацію, а також обмінюватися нею. Початком історії кібернетики вважають 1947 р. — рік виходу в світ книги Н. Вінера «Кібернетика». Сучасна кібернетика складається з ряду розділів, які є самостійними науковими напрямками. Застосування кібернетичного методу досліджень до різного роду систем привело до виникнення таких галузей, як технічна, економічна, біокібернетика (біологічна і медична кібернетика) тощо. Теоретичне ядро кібернетики утворюють теорія інформації, теорія алгоритмів, теорія автоматів, дослідження операцій, теорія оптимального управління, теорія розпізнавання образів. Кібернетика розробляє загальні принципи створення систем управління і систем для автоматизації розумової праці. Основні технічні засоби для вирішення завдань кібернетики — ЕОМ [2].

Головними елементами економічної кібернетики є:

- системний аналіз;
- складні системи, ієрархічні системи, ієрархія моделей;
- управління в ієрархічних системах;
- узгодження цілей в ієрархічних системах, графи цілей;
- інформація та ентропія;
- оптимізація потоків інформації в завданнях управління;
- контроль і управління в організаційних системах;
- завдання класифікації;
- комплексна оцінка системи та оцінки підсистем, інтегральне
- оцінювання;
- кібернетичні моделі соціальних та економічних систем [1, с. 11]

Існують три основні напрями розвитку економічної кібернетики: 1) теорія економічних систем і моделей – розробка методологічного системного аналізу й моделювання економічних процесів; 2) теорія інформаційних технологій в економіці – дослідження в економічних системах технологій збирання, накопичення, зберігання й обробки інформації; 3) теорія систем управління в економіці – вдосконалення ефективності економічних систем через поліпшення продуктивності управлінської праці з використанням можливостей технічних засобів обробки інформації [3, с. 244]

Теорія економічних систем і моделей розробляє: методологію системного аналізу економіки і її моделювання, віддзеркалення структури і функціонування економічних систем

в моделях; питання класифікації і побудови комплексів економіко-математичних моделей; проблеми економічного регулювання, співвідношення і взаємного узгодження різних стимулів і дій у функціонуванні економічних систем; питання поведінки людей і колективів.

Теорія економічної інформації розглядає економіку як інформаційну систему. Вона вивчає:

1. потоки інформації, які циркулюють в народному господарстві як комунікації між його елементами і підсистемами, характеристики інформаційних каналів і повідомлень, що ними передаються;

2. економічні вимірювання і взагалі знакові системи в економіці, тобто мови економічного управління, включаючи розробку комплексів господарських показників, правил їх розрахунку (ці питання виділяються в економічну семіотику);

3. процеси ухвалення рішень і обробки даних в інформаційних системах народного господарства на всіх його рівнях і питання якнайкращої організації цих процесів.

Тут економічна кібернетика тісно стикається з теорією інформації, дослідженнями за визначенням корисності або цінності інформації, семіотикою, теорією програмування, інформатикою.

Теорія керованих систем в економіці конкретизує і зводить воедино дослідження решти розділів економічної кібернетики. Вона направлена на комплексне вивчення і вдосконалення системи управління народним господарством і окремими господарськими об'єктами, а кінець кінцем, - на їх оптимальне функціонування.

Особлива увага приділяється: проблемам планування і керівництва реалізацією планів — методології, технології і організації цих функцій управління, використанню комплексів економіко-математичних моделей і інших наукових методів в практиці управління; розробці внутрішньо узгодженого комплексу економічних, адміністративних, правових і інших стимулів і норм управління, побудові організаційних структур органів управління; вивченню і обліку людських чинників (соціально-психологічних тощо) в процесах господарського управління [2].

Отже, економічна кібернетика розвивається в нашій країні стрімко й плідно, в результаті чого сформувалися потужні напрямки теоретичних досліджень і прикладних аспектів. Її обчислювальна база пройшла апробацію й показала свою результативність, її методи, головний з яких – моделювання складних економічних систем і процесів, знайшли масове визнання.

Список використаних джерел

1. Савенко Р.Г., Лисенко М.В. Економічна кібернетика: Навчальний посібник. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 233 с.

2. Економічна кібернетика – Енциклопедія сучасної України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.

3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

УДК 681.51

Ващенко К.О., Чурілін Д.О., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РОБОТОТЕХНІКА В США: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Більшість людей бачить у автоматизації робочих місць руйнівну силу. Однак дані, отримані на основі соціальних опитувань показують, що хоча близько двох третин американців вірять, що за наступні 50 років роботи неминуче стануть виконувати більшу частину роботи, яку зараз роблять люди, близько 80% респондентів вважають, що їхні поточні

робочі місця видозміняться або залишаться незмінними з приходом роботів, і небезпека втратити посаду їм не загрожує.

Так чи інакше, в найближчі кілька років кожен комерційний сектор буде залежати від автоматизованої роботи. Одним з прикладів ефективності застосування роботів є австралійська компанія Fastbrick Robotics. Вона розробила робота, Адріана Х, який може закласти 1000 цеглин за одну годину – завдання, яке займе у двох мулярів більшу частину або й цілий день.

У 2015 році стартап Simbe Robotics з Сан-Франциско оприлюднив Tally – робота, якого компанія описує як «перше повністю автономне рішення для аудиту та аналітики полиць в світі», яке пересувається по супермаркетам міста упродовж робочого часу і забезпечує належне розміщення товарів на полицях, їх відповідність строку придатності й актуальність цін на них.

Нещодавно шведський виробник сільськогосподарської техніки DeLaval International оголосив про те, що нові роботи з коров'ячого доїння будуть застосовані на невеликій молочній фермі в Вестфалії, штат Мічиган, до кінця 2020 року. Система дозволить коровам доїтися самостійно, коли їм заманеться.

Дані Асоціації індустрії робототехніки (RIA), однієї з найбільших робототехнічних організацій з автоматизації роботи в Північній Америці, опубліковують дані про поширеність роботів на робочих місцях. Тільки в першій половині 2016 року продавці технологій північноамериканської робототехніки продали 14 583 роботів вартістю \$ 817 млн компаніям по всьому світу. За даними RIA, на заводах США зараз розміщено понад 265 тисяч роботів, що є третім місцем у світі за рівнем робототехніки на підприємствах, відстаючи лише від Китаю та Японії.

У своєму недавньому звіті Всесвітній економічний форум спрогнозував, що автоматизована робота призведе до чистої втрати понад 5 млн робочих місць у 15 розвинених країнах світу до 2020 року. В іншому дослідженні, проведеному Міжнародною організацією праці, зазначається, що 137 мільйонів працівників у Камбоджі, Індонезії, Філіппінах, Таїланді та В'єтнамі, – приблизно 56% від загальної чисельності працівників цих країн, – перебувають під ризиком заміщення роботами, особливо «спеціалістами» зі швейної промисловості.

За останні 10-15 років в США в галузі військової робототехніки відбулися кардинальні зміни, пов'язані перш за все з масовим виробництвом і випробуванням в реальних умовах бойових і забезпечуючих наземних робототехнічних комплексів (РТК).

Збройні сили США і їх союзників застосовували РТК в Іраку, Афганістані та Лівії. В даний час тільки на забезпеченні армії США є приблизно 20 тис. роботизованих зразків військової техніки, в тому числі близько 10 тис. мобільних роботів різного класу і призначення.

Така далека на перший погляд перспектива автоматизації руху мобільних роботів впритул підійшла до практичного здійснення. Помітний прогрес досягнутий в області інтелектуалізації процесів прийняття рішень в ході бойової роботи та групового управління РТК.

Планами Міноборони США (Інтегрована дорожня карта розвитку без екіпажних систем на період 2009-2034 рр.) передбачено розробку та впровадження у війська до кінця цього терміну понад 170 типів наземних роботів. Фактично на такій ранній стадії визначається номенклатура бойових і забезпечуючих роботів. При цьому характерною особливістю політики США в області роботизації озброєння є закритість інформації не про типаж і навіть не про пристрої РТК, а про досвід їх бойового застосування.

Високий рівень оснащення Збройних сил США роботизованими засобами забезпечує їм можливість ведення сучасних війн на основі групового застосування РТК.

Виходячи з прогнозу розвитку необхідних технологій в галузі штучного інтелекту та автономної робототехніки, Міністерство оборони США прийняло рішення про поетапне нарощування можливостей дистанційно-керованих машин з поступовим вилученням функцій

управління і контролю з боку оператора і забезпеченням часткової автономності робота в рамках загальної поставленого завдання.

Список використаних джерел

1. Shewan, Dan. 2017. “Robots will destroy our jobs – and we’re not ready for it“. <https://www.theguardian.com/technology/2017/jan/11/robots-jobs-employees-artificial-intelligence>.
2. Walt, Stephen M. 2015. “The End of the American Era.” National Interest, November/December, 6-16.

УДК 330.46

Ващенко О.М., Бут М.М., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

КІБЕРНЕТИКА ЯК НАУКА

Слово «кібернетика» вперше вжив як термін для управління в загальному розумінні давньогрецький філософ Платон. Кібернетика як наука виникла лише в 40-х роках ХХ століття. У 1948 році з’явилася перша праця, присвячена питанням кібернетики – «кібернетика, або управління і зв’язок у тварині і машині». Автор її – відомий американський учений Норберт Вінер. Видатний французький вчений Андре-Марі Ампер запропонував називати кібернетикою науку про управління людським суспільством [1].

Основний об’єкт дослідження кібернетики – кібернетичні системи, які розглядаються абстрактно, незалежно від їх матеріальної природи. Приклади кібернетичних систем – автоматичні регулятори в техніці, ЕОМ, людський мозок. Кожна така система є множиною взаємопов’язаних об’єктів (елементів системи), які здатні сприймати, запам’ятовувати та переробляти інформацію, а також обмінюватися нею. Початком історії кібернетики вважають 1947 р. – рік виходу в світ книги Н. Вінера «кібернетика». Таким чином Н. Вінер по праву вважають засновником кібернетики [2, с. 21].

Кібернетика – це наука про загальні закони одержання, зберігання, передавання й перетворення інформації у складних системах управління. Вона виникла на стику математики, техніки й нейрофізіології, складалася з цілого класу систем, як живих, так і не живих, у яких існував механізм зворотного зв’язка.

Значний внесок у становлення та розвиток кібернетики зробили українські вчені М.М. Амосов, А.В. Анісімов, І.Д. Войтович, В.М. Глушков, С.О. Лебедєв, А.О. Морозов, І.В. Сергієнко та багато інших. Під керівництвом Віктора Михайловича Глушкова у 1966 році була розроблена перша електронно-обчислювальна машина ЕОМ «МИР» (Машина для інженерних розрахунків) [1, с. 7].

Існують три основні напрями розвитку економічної кібернетики:

- ✓ теорія економічних систем і моделей – розробка методологічного системного аналізу й моделювання економічних процесів;
- ✓ теорія інформаційних технологій в економіці – дослідження в економічних системах технологій збирання, накопичення, зберігання й обробки інформації;
- ✓ теорія систем управління в економіці – вдосконалення ефективності економічних систем через поліпшення продуктивності управлінської праці з використанням можливостей технічних засобів обробки інформації [3, с. 77].

Методи аналізу, які використовують в економічній кібернетичній, дають змогу знаходити оптимальний режим розвитку економічного об’єкта, явища, ситуації або виробничого процесу. Математичне моделювання економічних систем чи певних аспектів у їх функціонуванні дало можливість краще осмислити їх динаміку, науково обґрунтувати прогноз їх розвитку, виробити ефективні рекомендації для управління цими системами. Особливо важливими є вивчення динаміки та рівноваги цін, виявлення й аналіз зворотних зв’язків дослідження

конфліктних ситуацій, створення ефективних людино-машинних діалогових систем, аналіз певних рішень, положень і доктрин. Управління є процесом цілеспрямованого використання об'єктивних законів. Людина певною мірою може підпорядкувати своїй волі протікання процесу, використовуючи об'єктивні закони для створення чи усунення умов, які зумовлюють дію інших об'єктивних законів тобто створити умови цілеспрямованого розвитку процесу, а також внаслідок зміни правового поля, вдосконалення господарського механізму тощо.

Отже, економічна кібернетика за допомогою свого інструментарію аналізу інформаційних технологій істотно поглиблює наші уявлення про економічні системи. Вона не лише використовує об'єктивні закони й вивчає управління в природі, техніці та суспільстві, а й створює ці гучні системи, яким властиві характеристики реального світу: висока організованість, надійність зв'язків, здатність вибору оптимальної поведінки в реальній обстановці, здатність до адаптації, самонавчання, самоорганізації. Поглиблення й конкретизація наукових істин у галузях конкретної економіки повинно здійснюватися завдяки використанню кібернетичних методів системного аналізу, внаслідок чого ці істини доводитимуться до математичної формалізації, перетворюючи економіку на точну науку [3, с. 47].

Список використаних джерел

1. Енциклопедія кібернетики в 2 т./ За ред. В.М. Глушкова – Київ: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1973.;
2. Н. Вінер “Кібернетика”, М.: Наука, 1983.;
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах Т. 1./ Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

УДК 681.51

Вербицька І.М., Наконечний Є.О., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РОБОТОТЕХНІКА В ЯПОНІЇ

На сьогоднішній день розвиток робототехніки дедалі більше розвивається аніж порівняно з тими роками, бо багато винахідників хочуть покращити і забезпечити людей новими видами робототехніки які на сьогодні зменшать навантаження людей і допоможуть їм в виконанні певних важких, або недосяжних, для людини, завдань. Багато людей які займаються цими винаходами вкладають в них всього себе і з часом все більше вдосконалюють своє «творіння», задля розвитку і в подальшій перспективі своєї знаменитості як винахідника нових технологій. Японія займає лідируючі позиції стосовно робототехніки, бо в цій країні багато працівників, які спрямовані на розвиток нового, задля покращення і збагачення новими винаходами жителів цієї країни і світу в цілому.

Японські винахідники першими в світі розробили робота будівельника, який допомагає робітникам виконувати важку роботу не докладаючи до цього зусиль. Цей робот може вдало допомогти в будівництві і досконало здійснити головні свої функції.

Також недавно був відкритий готель з персоналом з роботів. Відвідувачі готелю отримують доступ в номер за допомогою системи розпізнавання осіб, а управляти зручностями можна через планшет. Роботи зустрічають гостей за стійкою реєстрації, щоб допомогти їм у розміщенні. При бажанні прописатися після прибуття в готель можна самостійно. Це заощадить час очікування і виключить чергу. Роботи прислуги в Hennna Hotel виконують найрізноманітніші завдання. Одні переносять багаж, інші займаються прибиранням і пранням. Цінні речі можна передати в камеру зберігання, якій також завідує робот. Новий готель має ряд інших високотехнологічних рішень, наприклад, потрапити в свій номер можна пройшовши процедуру розпізнавання осіб. Це виключає необхідність носити з

собою ключ, який можна легко втратити. Для тих, хто не бажає користуватися технологією розпізнавання осіб, передбачені магнітні картки ключі. У кімнатах використовуються лампи з датчиками руху, які автоматично виявляють присутність людини і регулюють рівень освітленості. Освітленням та іншими зручностями можна також управляти через планшети в номері. Кожен номер оснащений променевою системою мікроклімату, яка використовує електромагнітні хвилі для передачі тепла від одного об'єкта до іншого без нагріву або охолодження повітря між ними. У спекотну погоду система відводить тепло від тіла, а в прохолодну, навпаки, зберігає його. В даний час в Hennna Hotel 72 номера. Коли готель буде добудований, їх буде 144. Ціни тут починаються від 9 тисяч ієн (73 долари) за добу.

В одному кафе офіціантами працюють роботи, що приваблює дуже багато відвідувачів, які забезпечують популярність цього кафе і постійну кількість відвідувачів для спостереження і фото з даними роботами. В Японії винайшли робота Pepper який вміє розпізнавати емоції людини і від цих даних, допомогти людині і забезпечити позитивний результат, відштовхуючись від емоцій даної людини. Японці використовують робітів для роботи в лікарнях, це Hospi (R) від Panasonic: вони здатні оперативно розвозити медкарти, ліки і т.д., звільняючи час медперсоналу. У робота є спеціальна скринька, яку можна відкрити тільки за допомогою ID карти. Hospi (R) відмінно орієнтується в приміщенні завдяки заздалегідь завантаженим в нього планам будівлі, а сенсори допомагають уникнути зіткнення з людьми та іншими об'єктами. Милій зовнішній вигляд робота має принести людям позитивні емоції, що дуже актуально для лікарень.

Серед інших роботів, які допомагають в лікарнях, відзначають доглядальницю RIBA і RIBA II, ROBEAR. Моделі були представлені в 2009 і 2011 роках відповідно. Ім'я робота розшифровується як Robot for Interactive Body Assistance, а його головне завдання акуратно піднімати і переносити пацієнтів, які не можуть ходити самостійно, допомагати їм сідати з ліжка в крісло коляску і навпаки. При цьому друга модель може підняти людину з підлоги, для чого її нагородили здатністю нагинатися. Поверхня рук RIBA II забезпечує пацієнту максимальний комфорт, також в пристрої передбачено безліч датчиків, що гарантують безпеку хворого, самого робота і всіх оточуючих.

Також були винайдені AIBO це серія роботизованих домашніх тварин, розроблених японською компанією Sony. Перша модель була представлена споживачам в 1999 році. Назва AIBO походить від «Artificial Intelligence RoBot» «робот зі штучним інтелектом». Серед моделей були левенята і космонавти, проте в підсумку закріпилася відома нам концепція зовнішнього вигляду AIBO роботизована собака. AIBO продавалися в Японії в основному в якості «розважального робота», однак деякі університети стали їх використовувати в освітніх цілях, а наукові лабораторії в дослідженнях в області взаємодії людей і роботів. У робота рухаються всі частини тіла, він може переміщатися уздовж 22 осей. AIBO оснащений мікрофонами і динаміком; на місці очей два OLED дисплея, що відображають різні емоції. З плином часу робот навчається і пристосовується до своїх власників, використовуючи отриману за допомогою датчиків інформацію. Наприклад, собака запам'ятовує дії, які викликають у господарів посмішку і радість. Крім того, пес враховує, в яких моментах господарі його погладжують і хвалять, а коли лають за «витівки». Паро (PARO) милій інтерактивний робот у вигляді дитинчати гренландського тюленя, розроблений Національним інститутом передової науки і технологій (AIST). Він призначений для терапевтичних цілей тюленьчик здатний зменшувати стрес, надавати заспокійливий ефект і викликати позитивні емоції у пацієнтів лікарень і будинків престарілих, а також сприяє кращій взаємодії людей в стресовому стані і медперсоналу. PARO має п'ять видів сенсорів: тактильні, світлові, звукові, температури і розташування об'єктів, за допомогою яких він сприймає людей і навколишнє його середовище. Робот здатний реагувати на ласку, виляючи хвостом, відкривати і закривати очі, сприймати звуки, відгукуватися на ім'я, а також демонструвати різні емоції і відтворювати звуки дитинчати тюленя. Ще винайшли робота Qoobo, який являє собою імітацію kota у вигляді невеликої пухнастою подушки з хвостом. Правда, робот котик вміє тільки рухати хвостиком, коли його гладить господар.

Професор з університету Осаки Хіроші Ішігуро (Hiroshi Ishiguro) отримав широку популярність в світі робототехніки завдяки створеним ним і його групою фотореалістичного робота андроїда серії Geminoid, Kodomoroid, Otonaroid і іншим. Кожне творіння професора Ішігуро стає все реалістичніше і знаходить додаткові можливості, що збільшують його схожість з живими людьми. У цьому можна переконатися, глянувши на нову роботу робота на ім'я Erica, якого, без сумнівів, уже можна назвати гіперреалістичність. Створюючи нового андроїда, група професора Ішігуро не тільки дала роботу нові очі, вуха і інші більш реалістичні частини. Дослідники значно поліпшили мова робота і забезпечили його додаткової комунікаційної можливістю, яку можна описати терміном "мова тіла". А все це разом повинно, на думку дослідників, прибрати психологічний бар'єр при спілкуванні людей і роботів. Geminoid HI 1 – «Творіння» японського інженера Хіроші Ішігуро. Робот був розроблений в 2006 році, а в подальшому з'явилися його вдосконалені моделі. Джеміноід це робот клон: зовнішнім виглядом і по рухах він схожий на свого прототипу. До речі, прототипом першої моделі андроїда двійника став сам Ішігуро: «творіння» і творець схожі як дві краплі води. Одного разу Ішігуро навіть посадив свого «клона» за робочий стіл в університеті, де читає лекції: деякі студенти дійсно прийняли робота за професора. Дивлячись на ці винаходи японських винахідників, можна сказати, що все більше і більше ця країна вдосконалюють робототехніку і краще вивчають її для пристосуванні в житті людини.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс: <http://jak.bono.odessa.ua/articles/v-japonii-zarobiv-gotel-z-robotami-prisluga.php>
2. Електронний ресурс: <https://1.kopiyka.club/Erica-noviy-fotorealstichniy-robot-androd-profesora-hrosh-shguro-254.html>
3. Електронний ресурс: <http://info-japan.ru/articles/yaponiya-strana-robotov>.

УДК 339.56

Веренич О.М., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ЗЕРНОВИХ УКРАЇНИ

Зовнішня торгівля агропромислового комплексу будь-якої країни в умовах розширення глобальної продовольчої проблеми знаходиться під пильним контролем урядів з метою забезпечення продовольчої безпеки цих країн. Актуальною постає проблема вивчення взаємозв'язку експорту України окремих груп агропромислових товарів, перш за все зернових, в нових умовах інтеграції України до світового господарства

Зернове господарство України є стратегічною та найбільш ефективною галуззю економіки України, де задіяно близько 40 тис. товаровиробників різних організаційно-правових форм. Це зумовлено як сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами країни, так і досить вагомими потенційними можливостями щодо організації ефективного виробництва, переробки, зберігання та експорту зерна.

На сьогоднішній день пшениця залишається найважливішою сільськогосподарською стратегічною зерновою культурою, важливою складовою зернового балансу в Україні, її виробництво напряму пов'язане з продовольчою безпекою. В останні роки середня врожайність пшениці становить близько 3,0 т/га, тоді як провідні господарства збирають по 8,0–9,0 т/га. Це свідчить про вагомий перспективу селекційних і агротехнологічних розробок, особливо зважаючи на колосальний біологічний потенціал пшениці.

Сьогодні Україна є одним із провідних виробників сільськогосподарської продукції в світі, що дозволяє забезпечити не лише потреби внутрішнього ринку, а й успішно експортувати продовольство та сільськогосподарську сировину. Основним ринком збуту

української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту у 2018 до 44,6%, з 45% у 2017р. Основними країнами-партнерами з Азії у 2018 році виступали – Індія, Туреччина і Китай. На другому місці – країни ЄС, з часткою в 33%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія і Італія. Трійку лідерів закривають країни Африки, котрі в свою чергу займають 12,3%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко. Всі ці країни та ряд інших витіснили Російську Федерацію з лідируючої позиції у рейтингу країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції.

За даними ФАО, Україна поступається майже вдвічі своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку (зокрема, по продуктивності корів від Канади, по врожайності зернових розвинутим країнам ЄС та США). Іншими словами, через підвищення продуктивності сільське господарство могло б генерувати набагато більший внесок в економіку країни

Для ефективного функціонування агропромислового виробництва України необхідним є впровадження нових методів управління та сучасних технологій. Підвищення активності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств в є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку аграрного сектору економіки, оскільки це дозволяє не лише змінити характер виробничої діяльності, але і наповнити її новим значенням і практичним змістом. За таких умов господарюючі суб'єкти повинні обирати розвиваючу ринкову стратегію функціонування, яка стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства, важливим інструментом у конкурентній боротьбі.

Головні зернові культури світу – пшениця, кукурудза, рис – забезпечують 3/4 світового виробництва зерна. Україна посідає значне місце на світовому ринку зернових, її частка в територіальній структурі світового експорту значно перевищує показники країн ЄС: частка в експорті пшениці в середньому складає 5%; в експорті ячменю – 18%; в експорті кукурудзи – 9%. Аналіз експорту зернових Україна – ЄС – світ підкріплено визначенням його ефективності на рівні національних економік. Сутність економічного ефекту на народногосподарському рівні полягає у зіставленні доходів і витрат від зовнішньоекономічних операцій. При цьому існують прямий і непрямий ефекти.

Прямий ефект виникає в результаті економії національних витрат на виробництво експортної продукції, коли ці витрати нижчі за світові, та економії від імпорту, якщо витрати на імпорт менші, ніж могли б бути за умов власного виробництва аналогічної продукції.

Непрямий ефект виявляється в позитивному впливі зовнішньоекономічної діяльності на економічний розвиток країни, а саме прогресивних структурних зрушеннях, підвищенні рівня технічного забезпечення виробництва та промислового потенціалу.

У загальному вигляді відновлення й розвиток зернового господарства та ринку зерна, на нашу думку, повинно лежати у площині реформ. Ефективність державного регулювання і підтримки зернового ринку може бути досягнута, коли, по-перше, ресурси, пільги, дотації, субвенції будуть виділятися під наперед обґрунтовані державні програми розвитку і підтримки товаровиробників; по-друге, коли забезпечується безумовне дотримання аграрними підприємствами обов'язкових вимог, що передбачаються даними програмами; по-третє, коли наперед точно визначається частка держави і частка господарств у витратах при реалізації відповідних програм.

Отже, резервами підвищення рівня організаційно-економічного забезпечення ринку зернової продукції на міжнародному рівні є: удосконалення механізму фінансової підтримки українського експорту; посилення стимулюючого впливу податкової системи; зниження розмірів державного мита; запровадження механізму заставних та інтервенційних закупок зерна; створення бази комерційних заявок і пропозицій вітчизняних підприємств; формування Українського центру зі стандартизації, сертифікації у відповідності до міжнародних стандартів з метою усунення митних, валютних бар'єрів; запровадження аналітичного програмування в системі інтелектуального аналізу даних зовнішньоекономічної діяльності; організація Центру сприяння доступу українських експортерів на зовнішні ринки

(антидемпінгові процедури, юридично-консультативні функції, кредитування і страхування експорту).

Список використаних джерел

1. Голомша Н.Є. Конкурентні переваги продукції зернової галузі на світовому ринку / Н.Є.Голомша, О.Я.Дзядикевич // Економіка АПК. –2017.–№ 11. – С. 61-66.
2. Левченко Н.М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК/ Н.М. Левченко// Актуальні проблеми державного управління. – 2010. - 2. – С. 87-96.
3. Державний комітет статистики України. Розділ «Зовнішньоекономічна діяльність». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 339.485

Волочай Д.В., Хорошун В.О., студенти

*Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

За 27 років незалежності України система охорони здоров'я суттєво змінювалася. Всі недоліки покликана виправила нова медична реформа, зокрема зміна моделі фінансування медицини, що вплинула на якість і доступність медичної допомоги. розгалужена мережа медичних закладів, яка не задовольняє реальні потреби Впровадження принципу «гроші ходять за пацієнтом»

У пакет медреформи входять два законопроекти – №6327 та №6329. «Законопроекти передбачають зміни у фінансуванні передусім первинної ланки за надану послугу в залежності від кількості прикріпленого населення, тобто пацієнтів до певного лікаря. У лікаря фінансування буде на кожного пацієнта», – пояснює експертка РПР групи медичної реформи Тетяною Юрочко.

Для цього реформа передбачає створення Національної закупівельної агенції, яка буде посередником між державою, надавачами послуг (тобто медичними закладами й лікарями) та громадянами. Саме ця агенція має стати головним розпорядником бюджетних призначень на підставі укладених договорів про медичне обслуговування населення.

За словами менеджера медичної групи РПР Олександра Ябчанки, це новий механізм фінансування, коли держава не обіцяє все і безкоштовно, а обіцяє і підтримує з державного кошту так званий гарантований пакет медичної допомоги, і цей гарантований пакет закуповує у надавачів медичних послуг. Таким чином у медицині має з'явитись конкуренція.

Лікарі отримуватимуть зарплату, відповідну до наданих послуг. Для сімейних лікарів буде впроваджено принцип «гроші ходять за пацієнтом» – лікарі почнуть отримувати гроші за реальну роботу, їхні доходи збільшаться, так само як і конкуренція за пацієнтів». За попередніми розрахунками, в середньому лікар отримуватиме 210 гривень на людину на рік. Орієнтовна кількість пацієнтів на одного лікаря на сьогодні — 1500 осіб в місті і 1200 осіб в селі. Але цей поріг буде трохи вищим, верхня межа буде складати 2000 осіб. Так, сімейний лікар зможе отримувати близько 35 тисяч гривень на місяць (до податків).

Люди самостійно обиратимуть свого сімейного лікаря. Тепер кожен українець матиме змогу укласти з лікарем, який йому подобається. Це означає, що кожен громадянин може обрати собі лікаря, підписати з ним контракт. Лікар за кількість громадян, які підписали з ним контракт, отримає гроші. За словами координаторки Харківської експертної групи підтримки медреформи Тетяни Гавриш, пацієнт зможе вибрати як державного лікаря, так і приватного. Зараз держава утримує медичні заклади незалежно від кількості пацієнтів, державу також не цікавить чи стала людина після отриманого лікування здоровою.

Автономізація дасть лікарням можливість отримувати кошти від страхових компаній, а головному лікарю — приймати рішення по видатках відповідно до потреб лікарні (зараз це

вирішує держава). Тобто медичні заклади зможуть самостійно розпоряджатися своїм бюджетом. Також вони зможуть залучати кошти приватних фондів, благодійних та громадських організацій. Якість наданих послуг контролюватиме агенція з контролю якості, що прописана в законі № 4456.

Паралельно впродовж 2017 року має відбутись підготовка вторинної ланки — заклади надання медичних послуг повинні змінити форму господарювання. Бо зараз, у переважній більшості, це бюджетні установи, які не конкурують між собою і не зацікавлені у пацієнті як такому. Коли це стануть ті ж самі комунальні, але вже підприємства, тоді держава для закуповуватиме медичні послуги для громадян», – додає Олександр Ябчанка.

Одже медична реформа дуже змінилася в кращу сторону.

Список використаних джерел

1. [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://hromadske.radio/news/2017/06/06/medychna-reforma-10-nayvazhlyvishyh-tez>

УДК 336.7

Волошина О.А., старший викладач
Джішкаріані Н.З., Піддяча В.В., студенти
*Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

У сучасних умовах Україна постала перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційного процесу. Структурне та якісне оновлення виробництва та створення ринкової інфраструктури відбуваються майже повністю шляхом і за рахунок інвестування. Чим масштабніші обсяги та вища ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення.

Незважаючи на складне політичне і економічне становище, Україна залишається інвестиційно привабливою, як для країн Європейського Союзу, так і для інших високорозвинутих країн. Потрібно зазначити, що Україна володіє величезним потенціалом для залучення інвестицій. Багаті природні ресурси та сприятливі природні умови, значно цьому сприяють. [1]

За даними Держстату у січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн.дол. США та вилучено 330,1 млн.дол.США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку країни на 01.07.2016 року становив 44790,7 млн.дол. США. Більша частина інвестицій спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 29,4 %. [2]

На думку більшості західних фахівців, головними чинниками, що забезпечують залучення іноземних інвестицій у країну є: – перспективи зростання економіки країни, яка приймає іноземні інвестиції, а також її суспільно-політичний стан; – загальна стратегія розвитку ТНК і БНК, яка враховує як масштаби, так і ємність ринків, можливості раціоналізації ведення виробничої діяльності та технологічних вимог виробництва; – термін окупності залучених іноземних інвестицій та рівень інвестиційного ризику.

Проаналізувавши вище вказані фактори, можна зробити висновок, що Україна не повною мірою відповідає інтересам іноземних інвесторів та головними причинами цього є: – невідповідність технологічних умов виробництва європейським вимогам; – наявність непрогнозованої політичної кризи у країні яка зумовлює спад економіки; – неможливість визначення терміну окупності інвестицій внаслідок постійного росту інвестиційних ризиків; – недосконалість законодавчого регулювання сфери іноземного інвестування; – відсутність

стабільного розвитку українських ТНК та БНК, особливо дислокованих на сході країни; – наявність відтворювальних проблем – визначається значна маса морально і фізично зношених виробничих потужностей, які ще і знецінюються внаслідок економічних та політичних криз; – зниження купівельної спроможності в Україні що обумовлена низьким рівнем життя населення.

З 25 серпня по 2 вересня 2016 року за ініціативи інвестиційного банку Dragon Capital та Європейської бізнес-асоціації (ЕВА) за аналітичної підтримки Центру економічної стратегії проводилось опитування, основним питанням якого було: "Найбільші перешкоди для інвестування в Україну".

Висновок, іноземні інвестори переконані, що найбільшими перешкодами для інвестування в Україну є широкомасштабна корупція (середня оцінка – 8,5 бали з 10 можливих) та відсутність довіри до судової системи (7,5 бали). Військовий конфлікт із Росією (6,1 бали). [3]

Враховуючи вищезазначені проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України можемо запропонувати основні напрями, на які держава має звернути увагу для підвищення інвестиційної привабливості країни.

По-перше, необхідно підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів. По-друге, держава має сприяти покращенню інвестиційного клімату, через удосконалення загального (податкового, земельного, корпоративного, митного) та спеціального законодавства, що регулює відносини в здійсненні інвестування відповідно до європейських норм. По-третє, нашій державі варто враховувати позитивний зарубіжний досвід залучення інвестицій, зокрема, країнами, у яких було розв'язано воєнні конфлікти. Яскравим підтвердженням є приклад Ізраїлю.

У цій державі робота щодо залучення іноземних інвестицій відбувалася у двох напрямках – розвиток венчурного інвестування та інвестицій діаспори. Активний розвиток венчурного фінансування почався з започаткування в 90-х роках ізраїльського фонду "Йозма", який залучав інвестиції від венчурних фондів. Основний принцип програми полягав у тому, що будь-який венчурний фонд, який хотів отримати інвестиції, отримував 8 млн дол. США з фондів "Йозми", а решту 12 млн дол. США партнери повинні були вкласти самостійно, які вони в разі провалу проекту не зобов'язані були повертати. У разі успіху інвестицій партнери могли викупити державну частку. До управління допускалися один ізраїльський і один американський або європейський партнер. Цей проект дав великий поштовх до підвищення інноваційної активності.

Сьогодні ця країна серед лідерів світових рейтингів щодо розвитку венчурного капіталу. Іншими інституціями, які позитивно впливали на інноваційний розвиток Ізраїлю, стали Національний фонд промислових досліджень і розробок, який фінансує американських та ізраїльських фахівців, що займаються розробкою і комерціалізацією продуктів цивільного призначення.

Застосування облігацій від діаспори може бути оптимальним варіантом переказу грошей на батьківщину не тільки без комісій, а ще й з отриманням доходу в майбутньому. Тому органам влади необхідно запропонувати потенційним інвесторам прозорий та надійний механізм вкладення таких інвестицій. [4]

Можливо, сьогодні зосереджувати зусилля на інноваційному розвитку України несвоєчасно, більшість інвестицій варто спрямовувати в "точки зростання" – сільське господарство, енергетику та туризм. Проте, найкращий соціально-економічний розвиток спостерігається в тих країнах, де інноваційна політика є пріоритетною (Швеція, Японія, США). Іншою важливою мотивацією є і те, що Україна відповідно до Глобального інноваційного індексу – 2015 посідає 33 місце в топ-50 найінноваційніших країн світу.

Список використаних джерел

1. Інвестиційна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dniprorada.gov.ua/investicijna-politika>

2. Офіційний сайт Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

3. Офіційний сайт компанії "Dragon Capital" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dragon-capital.com>

4. Офіційний сайт Центр досліджень соціальних комунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www. nbuviar.gov.ua](http://www.nbuviar.gov.ua)

УДК 658

Головань Ю.В., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ» У ВІТЧИЗНЯНОМУ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ОБЛІКУ

Одне з основних проблемних питань теоретичного і практичного характеру в господарській діяльності кожного підприємства посідають витрати. Витрати є складним економічним явищем, яке тісно пов'язане з усіма елементами процесу управління, що забезпечують безперерйність виробництва та впливають на показники діяльності підприємства через вплив на прибуток.[4]

Сьогодні питання сутності витрат розглядає значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, В. П. Завгородній, Л. В. Нападовська, тощо. Вище перелічені вчені проводять дослідження щодо теоретичних та практичних аспектів обліку витрат, зокрема, розглядають поняття та класифікацію витрат, методи обліку, методики проведення аудиту витрат, ефективності управління витратами, тощо. [5]

Що стосується міжнародних стандартів, то снови поняття «витрати» розкриті у МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 18 «Дохід», МСБО 23 «Витрати на позики», МСБО 38 «Нематеріальні активи», тому їм не присвячено окреме МСБО, як для доходів.

Визначення сутності поняття «витрати» як економічної категорії представлено в таблиці 1. Таблиця 1

Визначення сутності поняття «витрати» у працях сучасних вчених

Нормативний документ	Визначення поняття «витрати»
П(С)БО 16	Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. [1]
П(С)БО 1 П(С)БО 3	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)
МСБО 1	Витрати – це зменшення економічних вигід протягом звітного періоду, що відбувається у формі відтоку або зменшення активів або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення капіталу, не пов'язаних з його розподілу між учасниками акціонерного капіталу

Тож поняття визначення «витрат» не є однозначним у різних нормативних документах. Відповідність вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо обліку витрат підприємства представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Відповідність вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо обліку витрат підприємства

Вітчизняні стандарти		Міжнародні стандарти	
П(С)БО 1	«Загальні вимоги до фінансових звітів» МСБО 16	МСБО 1	«Подання фінансових звітів»
П(С)БО 3	«Звіт про фінансові результати»	МСБО 23	«Витрати на позики»
П(С)БО 16	«Витрати»	МСБО 16	«Основні засоби»

Витрати визнаються у Звіті про прибутки та збитки, коли існує зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активу або зі збільшенням зобов'язань, що може бути достовірно визначено. Витрати підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені). [3]

МСБО 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує здійснювати класифікацію витрат за характером (наприклад, амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, виплати працівникам, витрати на рекламу), або за функціями як частини «собівартості продажу» (наприклад, витрати на збут або адміністративну діяльність). [2]

Умови визнання витрат, наведених у П(С)БО 16 «Витрати» та Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів здійснено у таблиці 3.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика витрат по МСБО та П(С)БО

Ознака порівняння	МСБО	П(С)БО
Оцінка витрат	Відсутні спеціально викладені в окремому стандарті правила відносно оцінки витрат організації, але в деяких стандарти, містяться положення, що визначають оцінку відповідних витрат, що визначаються і звіті про прибутки і збитки	Відсутні спеціальні, викладені в окремому узятому стандарті, правила відносно оцінки витрат організації, але стандарти указують на деякі особливості оцінки витрат
Визнання витрат	Витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками по конкретних статтях доходів, що припускає одночасне визнання прибутків і витрат, що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших подій	Витрати визнаються у звітності в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства, на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди

Таким чином, на даний момент немає єдиного тлумачення поняття «витрати», і тому важливе значення набуває правильне визначення цього поняття. Стосовно порівняння П(С)БО 16 "Витрати" та міжнародних стандартів дає можливість зробити наступні загальні висновки:

– окремого МСФЗ "Витрати" не існує, основні положення, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, МСФЗ 1 "Подання фінансових звітів", МСФЗ 2 "Запаси", МСФЗ 16 "Основні засоби".

– певні положення П(С)БО 16 "Витрати" прямо повторюють правила МСФЗ.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №318. Зареєстровано у Міністерстві юстиції України 19 січня 1999р. за №27/4248 (із змінами і доповненнями).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Рзаєва Т.Г., Джулій Л.В., Слишинська О.В. Доходи та витрати: облік за міжнародними та національними стандартами / Т.Г. Рзаєва. – 2014. – №5. – С.246-251.
4. Родіна О.В. Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати»/ Родіна О.В. – 2017. – № 9. – С. 1181-1185.
5. Скрипник М.І. Сутність витрат як економічної категорії / Скрипник М.І. – 2015. - №3. – С.159-166

УДК 338.24

Голубенко О.В., студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Найбільш розповсюдженим напрямом поліпшення прибутковості є побудова математичної моделі оптимізації виробничої програми. Розроблено велику кількість моделей різної повноти і складності. Проте, ще існує певний простір і для нових досліджень, особливо в області адаптації існуючих моделей і методів оптимізації виробничої програми до особливостей певного типу підприємств і конкретного підприємства.

Необхідно обрати чинники, що враховуються в моделі, спосіб їх моделювання, тривалість планованого періоду і його внутрішню структуру. Менш досліджені в літературі питання підготовки фінансової та економічної інформації для моделі оптимізації, послідовності етапів оптимального планування і алгоритму прийняття управлінських рішень на його основі. Але саме розроблення цих питань дозволяє побудувати систему оптимального планування не просто як математичний апарат при вирішенні оптимізаційної задачі, а як повноцінний компонент системи управління підприємством. З точки зору підготовки інформації для моделі встає, в першу чергу, завдання коригування існуючої системи обліку на підприємстві з метою її пристосування до завдань оптимального планування, своєчасного отримання необхідних для моделі даних. Також стоїть завдання групування витрат і доходів підприємства, щоб воно найбільшою мірою відповідало моделі оптимізації. Чи задавати умови за перевищення доходів над витратами в цілому по підприємстві або за окремими сегментами (підрозділами, групами випуску і т.п.)? З точки зору побудови системи прийняття рішень в рамках оптимального планування необхідно визначити алгоритм оптимізації, послідовність етапів, служби підприємства та окремих працівників, відповідальних за кожний етап - підготовку інформації, безпосередні оптимізаційні розрахунки і прийняття на їх основі управлінських рішень та їх коригування.

Виробнича програма підприємства – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок. Вона визначає: обсяг випуску продукції, номенклатуру, асортимент, кількість, якість, строки, вартість тощо. До основних задач розроблення виробничої програми належать:

1. Підвищення якості, надійності, поліпшення дизайну виробу з урахуванням попиту, а також дії конкурентів;
 2. Забезпечення високих і стійких темпів зростання випуску продукції як у вартісних, так і у натуральних показниках;
 3. Формування номенклатури й асортименту виробів згідно стадій їх життєвого циклу;
 4. Найбільш повне використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу.
- Виробнича програма підприємства має включати в себе такі пункти дій на шляху:
- отримання, придбання сировини для виробництва продукції (надання послуг);

- створення умов для виготовлення (надання) товарного продукту;
- підтримування зв'язків із підприємствами партнерами;
- ведення кадрової політики;
- питань стимулювання;
- подальшого розширення виробництва;
- захоплення нових і утримання старих сфер впливу тощо.

Для того, щоб вірно сформувану виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані повинна бути представлена така важлива інформація, як характеристика пропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту та конкурентів, стратегія маркетингу. В основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники. Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях по номенклатурі і асортименту.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції, а асортимент – це різновидність виробів в межах даної номенклатури. Звичайно, натуральні показники представляються у фізичних одиницях виміру (штуки, тони, метри тощо). Номенклатура виробів підприємства може бути централізованою і децентралізованою. Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів (фінансуються за рахунок держбюджету України) і державних замовлень (фінансуються за рахунок власних коштів підприємства та кредитних ресурсів). Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок. При аналізі виконання підприємством плану по номенклатурі і асортименту дається кількісна оцінка виконання плану шляхом обчислення фактичного випуску продукції в межах встановленого плану і порівняння його з плановими показниками. Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів в певних товарах і врахувати якісні характеристики товарів.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої продукції, валового і внутрізаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва. В обсяг товарної продукції включають готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і запчастини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить в гуртову ціну виробу. Оскільки виробничу програму - один з найголовніших аспектів планування діяльності підприємства, то саме від умілої розробки виробничої програми залежить ефективність діяльності підприємства. Розробка і складання виробничої програми повинне обов'язково опиратися на цілі, які переслідує підприємство на майбутнє. Згідно з сучасною економічною теорією розробка виробничої програми повинна відповідати вимогам: комплексності, узгодженості, результативності.

До методів проектування виробничої програми потрібно віднести такі, як структуризація цілей, аналогій, організаційного моделювання, (в тому числі імітаційного), блоковий, експертно-аналітичний, нормативний, параметричний, аналітично-розрахунковий, графоаналітичний, математико-статистичний. Підприємствам доцільно оцінювати міру адекватності організаційно-економічного механізму управління підприємством до умов внутрішньої і зовнішньої середовища, а результати цієї оцінки використати при прийнятті рішень по вибору організаційних структур. Вибір оптимальної структури управління підприємством залежить від глибини аналізу і оцінки динаміки господарської ситуації в ході прийняття рішень по зміні організаційно-економічного механізму його функціонування в максимально можливому реальному масштабі часу в рамках функціонування автоматизованих систем управління і використання економіко-математичних методів і моделей.

Для різних цілей і на різних стадіях розроблення та коригування виробничої програми можуть бути використані моделі оптимізації різного типу. На практиці найширше та

ефективне застосування отримали оптимізаційні моделі, що дозволяють виявити максимум (або мінімум) критерію оптимізації виробничої програми при чітко заданих обмеженнях. Найчастіше критерієм оптимізації виробничої програми можуть бути такі показники: максимуми випуску продукції, отримання прибутку, використання виробничої потужності. Критерієм оптимізації виробничої програми для цехів, дільниць можуть бути показники: мінімум простоїв обладнання, мінімум браку, мінімум відходів та ін.

Отже, використання економіко-математичних моделей для побудови виробничих програм поліпшить фінансовий стан підприємства й буде сприяти подальшому розвитку підприємства.

УДК 336.221

Гуєв А.В., Проценко І.В., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПОЛЬЩІ

В ході формування податкової системи Польща використала багатовікову практику в галузі оподаткування розвинутих демократичних країн.

Система оподаткування Польщі складається з таких етапів :

Етап 1: реформування самоврядування - впровадження місцевих податків та зборів, а саме аграрний податок, податок з нерухомості, податок з подарунків та податок зі спадщини, податок із транспортних засобів.

Етап 2: реформування оподаткування доходів - запровадження податку з доходів фізичних осіб (з 1 січня 1992 року) та впровадження теж істотних реформ стосовно податку з доходів юридичних осіб (з 1992 року)

Етап 3: запровадження податку на товари і послуги, а також акцизного податку (5 липня 1993 року).

Етап 4: набрання чинності закону про податки, а саме Ординації податкової – потреба класифікації усіх приписів, що стосувалися встановлення та справляння податків.

Етап 5: пристосування системи оподаткування Польщі до шаблонів Європейського Союзу.

Польська податкова система має такі права як:

- матеріальне податкове право – це основні правові норми, які мають загальні кодифіковані приписи у межах Ординації податкової, щодо основ усіх податків, які знаходяться в законах, що налаштовують особливості деяких податків та є затвердженими виконавчими актами;

- процесуальне податкове право – це правові норми, які реалізують матеріальні норми та знаходяться в розділі IV Ординації податкової - Податковий процес;

- організаційне податкове право - це правові норми, які визначають структуру податкових органів і регулюють організаційних відносини через закріпленні приписи, які знаходяться в Законі про податкові управління і відділення;

- кримінальне податкове право – це право, яке регулюється Кримінальним податковим кодексом затвердженим законом від 10 жовтня 1999 року.

Польща має локальні та центральні податки, які встановлюються шляхом прийняття закону, виключно органами центральної (державної) влади.

В Польській податковій системі податки поділяються за предметними критеріями, а саме:

- податки з валового доходу (з обороту) - це податки, які стягуються з доходів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності, що базуються на оподаткуванні валового доходу та спрощеної форми податку від доходів фізичних осіб у формі фіксованої виплати від обліковуваних надходжень;

- податки з доходів фізичних і юридичних осіб – це податки, які базуються з прибутку отриманого від певної діяльності;

- податки на майно (податок з транспортних засобів, податок з нерухомості, земельний податок, лісовий податок, податок на спадщину подарунки, податок з цивільних правочинів та "тоннажний" податок) – це податок об'єм якого залежить від вартості майна, зміни майнових прав, а також від приросту вартості майна;

- податки від видатків, які називають також податками на споживання – це податок на товари та послуги, який регулюється відповідним Законом і під час його нарахування застосовуються 3 види податкових ставок - 22% (базова ставка), 7% (сільськогосподарські товари, ведення лісового господарства, охорона здоров'я, товари для дітей і т.д.), і 0% (експорт).

Акцизний податок – це податок, який регулюється Законом про акциз, він обмежує споживання деяких шкідливих або вичерпаних запасів (алкогольні напої, тютюнові вироби, електроенергія, нафтові продукти), її ставка вираховується або від вартості, або від кількості продукції .

Податку з ігор - це податок, який закріплений в Законі про азартні ігри . Він сплачується є суб'єкти, які займаються азартними іграми за дозволом чи ліцензією, суб'єкти, які організують ігри, займаються монополією держави, а також ті що беруть участь в турнірі гри в покер (ставка 10 - 50%).

В Польській податковій системі є також такі збори як: казначейський збір, торговий збір, туристичний збір, курортний збір та збір з власників собак.

Отже, податковому законодавству та податковій системі Польщі для подальшого розвитку потрібно здійснити кодифікацію податкового законодавства та зменшити кількість податків та зборів.

УДК 336.221

Дейкало М.В., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ФРАНЦІЇ

Від інших країн Західної Європи національна податкова система Франції вирізняється лише деякими, але помітними особливостями. По-перше, для Франції властиві високі соціальні податки – платежі та внески у фонди соціального призначення (понад 40% загальної суми обов'язкових платежів і податків у порівнянні з близько 30% в середньому по країнах Європейського Союзу). По-друге, структура французької податкової системи історично складалася таким чином, що фіскальне значення непрямого оподаткування (податків на споживання) у загальній сумі державних доходів перевищують долю прямих. Не випадково саме Франція – батьківщина податку на додану вартість. По-третє, в основі бюджетного процесу знаходиться принцип пріоритету ресурсів. На відміну від багатьох інших країн, це означає затвердження парламентом спочатку доходної частини бюджету, а потім видаткової. По-четверте, всупереч давній традиції централізованого управління з початку 80-х років уряд проводить політику децентралізації, що полягає в розширенні прав місцевих органів самоврядування і супроводжується відповідним перерозподілом податкових надходжень. По-п'яте, відповідно до вимог уніфікації податкових систем в рамках Європейського Союзу протягом останнього десятиліття спостерігається зниження ставок оподаткування з одночасним розширенням податкової бази за рахунок скасування пільг [1].

Усі закони Французької Республіки, які стосуються введення нових або знищення старих податків, сфери їх застосування, щорічно затверджуються парламентом при прийнятті

державного бюджету. Крім законів, діють різні декрети й розпорядження, які приймаються з метою доповнення, деталізації та пояснень до чинних законів.

Загалом податки та збори у Франції становлять близько 90 % дохідної частини бюджету. При досить централізованій системі законодавства у сфері оподаткування місцевим органам самоврядування належить відносна автономія. Вони мають можливість самостійно встановлювати місцеві податки, їх ставки та порядок стягнення. При цьому слід зазначити, що у Франції діє досить чітка система розподілу податків за надходженням до центрального та місцевих бюджетів. Але останнім часом з'явилась тенденція децентралізації податкової політики. Це пов'язано з розширенням прав місцевих органів влади у питаннях благоустрою, екології, містобудування, професійної підготовки фахівців тощо, що потребує додаткових надходжень до місцевих бюджетів.

Податкова служба Франції знаходиться в складі Міністерства економіки, фінансів і бюджету, очолюваного міністром-делегатом у справах бюджету. Адміністрування податків здійснюють Головне податкове управління та Головне управління мита та інших надходжень. Структурно Головне податкове управління складається з п'яти відділів: 1) відділ підготовки законодавства (функції: розробка проектів законів та інших нормативних актів в сфері оподаткування); 2) відділ загального управління податками (функції: забезпечення акумуляції податкових надходжень у державному бюджеті); 3) відділ розгляду спорів (функції: розгляд скарг і підготовка матеріалів для кримінального переслідування за податкові правопорушення); 4) відділ у справах земель і державного майна (функції: кадастрова оцінка земель, управління рухомим і нерухомим державним майном); 5) відділ кадрів (функції: кадрове забезпечення податкової служби) [3].

Головне управління мита та інших надходжень організує роботу митних пунктів на кордонах Франції та всередині країни. Воно забезпечує нагляд за додержанням державної заборони на продаж зброї, наркотиків і т. ін., а також здійснює санітарний контроль зовнішньої торгівлі.

Головне управління обліку визначає обсяг державних доходів на основі даних про податкові надходження, що надходять від управлінь податків і мита, інших державних відомств [1].

Чисельність податкової служби становить близько 80 тис. працівників, зайнятих у 830 податкових і 16 інформаційних центрах. Відомо, що персонал податкових органів підбирають шляхом ретельного відсіву. Співробітники податкових центрів розраховують податкову базу по кожному податку, збирають податкові платежі, контролюють правильність сплати податків. Справляння податків регламентується податковим кодексом, який вважають взірцевим для інших країн. Щороку кодекс уточнюють при затвердженні закону про бюджет і видають коментарі до кодексу.

У Франції звинувачення в ухиленні від сплати податків юридичної особи пред'являють лише керівникові підприємства, а в разі переплати податків відповідна різниця повертається негайно з відсотками. Списання боргів (податкова амністія) проводиться під час президентських виборів (один раз у п'ять років) [2].

В процесі збору й обробки податкової інформації інтенсивно застосовуються комп'ютеризовані технології. Податкова служба має спеціальний підрозділ, що займається питаннями спрощення документообігу та автоматизації розрахунків. Декларації обробляються в спеціальних обчислювальних центрах, кожний з яких обслуговує кілька десятків податкових центрів, а також забезпечує обмін податковою інформацією та послугами. Наприклад, у разі потреби певний обчислювальний центр може взяти на себе обробку декларацій іншого центру, перевантаженого роботою в даний час.

Податковий процес здійснюється за єдиною державною системою бухгалтерського обліку, обов'язковою для всіх категорій платників податків. При цьому допускається спрощений бухгалтерський облік для дрібних фірм. На всіх підприємствах, що розташовані на території Франції, в тому числі іноземних, незалежно від виду їхньої діяльності для обліку витрат на виробництво продукції, виконання робіт і послуг, визначення фінансових

результатів використовується єдиний план рахунків. Це забезпечує узагальнення фінансових показників по всій країні, що важливо для складання прогнозів розвитку економіки, формування проектів державного бюджету, ведення національної статистики; полегшує проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств, а також здійснення податкового контролю; вносить впевненість у дії підприємців; створює умови для належної автоматизованої обробки інформації.

Робота з перегляду та вдосконаленню плану рахунків покладена на національну Раду бухгалтерського обліку – суспільний міжвідомчий орган, до складу якого входять представники приватного бізнесу, державних інститутів, вищих навчальних закладів, професійних спілок [3].

Основна функція Ради полягає у удосконаленні бухгалтерського й аналітичного обліку на підприємствах, приведення його у відповідність з вимогами економічного розвитку країни та фіскальними інтересами держави. Важливо, що дискусії по методології обліку можуть вестися до ухвалення рішення, після його прийняття воно стає нормою, обов'язковою для всіх підприємств і комерційних організацій. Робота Ради ведеться на основі короткострокових планів, інформаційною базою для яких служать матеріали парламентських дебатів по проекту бюджету. Поряд з установленням правил обліку витрат і фінансових результатів Рада приділяє велику увагу спрощенню обліку, а також питанням уніфікації оподаткування та обліку відповідно вимогам ЄС. Кінцевим результатом роботи Ради служить періодичний випуск нової редакції плану рахунків.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн. – К., 2014.
2. Литвиненко Я. В., Якушик І. Д. Податкові системи зарубіжних країн. - К., 2013.
3. Онищенко В. Податкова система Франції // Вісник податкової служби України. – 2015.

УДК 339.7

Деревянко А.К., Легка Я.В., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПРОБЛЕМАТИКА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація є вирішальним важелем, що впливає на розвиток національних фінансових ринків, об'єднуючи їх в цілісну систему, що постійно взаємодіє. Фінансовий ринок загалом та окремі його сегменти слід розглядати у контексті глобалізації економічних процесів та індексу глобальної конкурентоспроможності. Курс України на інтеграцію із ЄС висуває до інститутів фінансового ринку підвищені вимоги. Глобалізація надає для суб'єктів ринку капіталів цілий перелік додаткових шансів. Водночас слід урахувувати і додаткові ризики, пов'язані з можливими зовнішніми шоками.

Для використання шансів та нейтралізації можливих ризиків необхідно провести ретельний аналіз сильних і слабких позицій вітчизняного фінансового ринку [1].

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, GCI) України, який визначається Всесвітнім економічним форумом, знаходиться на дуже низькому рівні. За GCI, 2017 – 2018 рр. Україна посіла 81-е місце із 138 країн світу, що на чотири позиції гірше, порівно з попереднім рейтингом [1]. Найгіршою є ситуація з надійністю банківської системи, станом регулювання фондового ринку, доступністю фінансових послуг та можливістю залучення ресурсів через локальний ринок капіталів. Причиною такої ситуації є не стільки політична нестабільність, скільки інші чинники. Так до найбільш проблемних

факторів, які ускладнюють розвиток бізнесу в країні, належить корупція (16,5 %), рівень оподаткування та його складність (16 %), доступ до фінансування (12,2 %) [2].

Протягом 2014 – 2018 рр. відбувається стрімке падіння частки капіталу, що спрямовується у корпоративні цінні папери, зокрема в акції та облігації підприємств.

Найбільші інституційні інвестори в особі банківських установ вкладають кошти в державні облігації, у тому числі тому, що вони можуть слугувати забезпеченням у разі рефінансування НБУ. Зменшення частки корпоративних цінних паперів на ринку пояснюється також тим, що протягом 2014 – 2016 рр. НКЦПРФ здійснює очищення ринку від спекулятивних, мало ліквідних та непорядних емітентів. Протягом цього періоду НКЦПРФ вилучила з ринку цінні папери більше 100 емітентів, стосовно яких були ознаки маніпулювання. Нині на ринку наявна значна кількість цінних паперів, емітованих підприємствами без чітко вираженої спеціалізації [3].

Детальне дослідження тенденцій міжнародного фондового ринку показало, що параметри розвитку вітчизняного ринку цінних паперів не відповідають аналогічним світовим. До основних проблем розвитку фондового ринку України можна віднести такі [5]:

- недокапіталізація фондового ринку;
- незначна частка організованого ринку цінних паперів;
- недостатньо розвинений ринок корпоративних облігацій;
- невідповідність біржової торгівлі світовим тенденціям;
- відсутність єдиного центрального депозитарію;
- нерозвиненість вітчизняного ринку деривативів;
- недостатня прозорість українського фондового ринку.

Важливість становлення і розвитку фондового ринку як складового елементу фінансового ринку складно переоцінити. Український фондовий ринок розвивається у правильному прагненні до організованої торгівлі цінними паперами.

Щодо розвитку фінансових ринків у якісному показнику, слід відмітити, їх більш високу ефективність і зростаючу роль саме міжнародних ринків капіталу в області залучення кредитних ресурсів. Але незважаючи на те що глобалізація об'єктивно стала невід'ємним аспектом ведення бізнесу на світових фінансових ринках і учасники ринків асоціюють із цим процесом найвищий ступінь складності, більшу частку постійних витрат, високі вимоги до фахівців і дуже тверде конкурентне середовище, питання про ступінь привабливості глобального ведення бізнесу для більшості неоднозначний. Чим глобалізованіша країна тим менший обсяг функцій держави вирішується на національному рівні.

Повна глобалізація фінансів призведе до перенесення більшості функцій держави щодо регулювання фінансовою сферою країни на глобальний рівень, тому важливим є визначення тих функцій, які лишатимуться прерогативою держави [6].

Для ефективної й організаційно оформленої інтеграції України в глобальний економічний простір необхідні певні політико-правові, соціально-культурні, економічні та інфраструктурні передумови. Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися передусім на кардинальних змінах у структурі національної економіки України. Розроблення власної стратегії розвитку фондового ринку дозволить Україні інтегрувати у світовий фондовий ринок, вирішити питання щодо залучення ресурсів та зміцнити національну конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Globalization: a brief overview // International Monetary Fund. 2017. URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2018/053008.htm>
2. Annual report of World bank 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/html>
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Globalization: a brief overview // International Monetary Fund. 2017. [Електронний ресурс]: – Режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2018/053008.htm>

5. Гриценко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку в умовах фінансової глобалізації / Л.Л. Гриценко, В.В. Роєнко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2016. – № 1. – С. 168 – 172.
6. Смолянська О.Ю. Фінансовий ринок: навч. посіб. / О.Ю. Смолянська – К.: Центр навч. літ., 2016. – 375 с.

УДК 327.82:341.1

Деркач А. В., Дрібна А. В., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЩОДО УКРАЇНИ

Основні засади і зміст політики Європейського Союзу щодо України визначається положеннями Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Євросоюз розглядає Україну як пріоритетну державу у рамках Європейської політики сусідства, започаткованої у 2004 році. В основу європейської політики сусідства (ЄПС) покладено принципи поглиблення політичної співпраці та економічної інтеграції між Євросоюзом та країнами-партнерами. Ця політика поширена на країни Східної Європи, Південного Кавказу та Східного і Південного Середземномор'я, таким чином уніфікуючи підходи ЄС до розвитку відносин з країнами цих регіонів. Враховуючи відсутність у ЄПС перспектив набуття членства в ЄС, Україна на політичному рівні заявила про невідповідність цієї політики своїм євроінтеграційним прагненням.

За наполяганням України та інших країн-східних сусідів ЄС, а також у відповідь на започаткування Союзу для Середземномор'я, у 2008 році Європейський Союз висунув ініціативу поглибити відносини зі своїми східними сусідами на основі нових принципів. Відносини з Україною було взято ЄС як орієнтир для подальшого розвитку партнерства зі східними сусідами на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції. Нова ініціатива отримала назву Східне партнерство (Сх. П) і була започаткована у травні 2009 року на Саміті Сх. П в Празі.

Східне партнерство передбачає можливість оновлення договірно-правової бази відносин ЄС зі східними сусідами шляхом заміни чинних угод про партнерство та співробітництво на угоди про асоціацію, створення поглиблених та всеохоплюючих зон вільної торгівлі (ПВЗВТ), лібералізацію візового режиму між ЄС та державами-партнерами тощо. Стратегічним інтересом України щодо Східного партнерства є надання зацікавленим країнам-партнерам перспективи членства в ЄС і, як наслідок, перетворення ініціативи на з'єднуючу ланку з політикою розширення ЄС.

На сьогодні Східне партнерство – це, передусім, багатосторонній форум для діалогу ЄС зі своїми сусідами у вигляді регулярних самітів та зустрічей міністрів закордонних справ, роботи тематичних платформ на рівні експертів, а також майданчик для обміну досвідом між ЄС, його державами-членами та країнами-партнерами у різних сферах. При цьому двосторонній формат відносин з державами-учасницями Сх. П Європейський Союз розвиває індивідуально та на принципах диференціації.

З початком у 2014 році російської агресії проти нашої держави, ситуація в Україні та події навколо нашої держави є предметом особливої уваги в рамках Спільної зовнішньої та безпекової політики ЄС. «Українське питання» регулярно знаходить відображення у заявах, резолюціях, висновках та інших документах інституцій і керівництва Європейського Союзу.

Європейський Союз послідовно відстоює незалежність, суверенітет і територіальну цілісність України, займає чітку і непохитну позицію стосовно невизнання незаконної анексії Росією АР Крим та м. Севастополь, а також здійснює активні зусилля, спрямовані на врегулювання конфлікту на сході України, спричиненого і підтримуваного Росією.

Важливим елементом підтримки міжнародних зусиль з врегулювання ситуації навколо України залишаються обмежувальні заходи, запроваджені ЄС у 2014 р. у відповідь на агресію Росії проти України. На сьогодні діють такі групи обмежувальних заходів ЄС:

1. Обмежувальні заходи проти фізичних осіб та організацій зв'язку з діями, які підривають та загрожують територіальній цілісності, суверенітету і незалежності України (спрямовані проти окремих офіційних чинників та представників бізнес-кіл РФ, "керівництва" АР Крим та м. Севастополь і т.зв. "ЛНР" та "ДНР", а також "націоналізованих" юридичних осіб, розташованих на території АР Крим, та суб'єктів господарювання, наближених до вищого політичного керівництва РФ), запроваджені на підставі Рішення Ради ЄС 2014/145/CFSP від 17 березня 2014 р. Санкції полягають у замороженні активів фігурантів санкційного списку та обмеженні права їхнього пересування територію держав-членів ЄС. Дія цього санкційного режиму переглядається раз на півроку.

2. Обмежувальні заходи у зв'язку з незаконною анексією АР Крим та м. Севастополь запроваджені на підставі Рішення Ради ЄС 2014/386/CFSP від 23.06.2014 р. і поширюються на всі операції, пов'язані з імпортом товарів та послуг з АР Крим та м. Севастополь, за відсутності належних дозвільних документів, виданих компетентними органами України, надання послуг у сфері туризму, також постачання обладнання та супутніх матеріалів, що використовуються для розвідки та видобування мінеральних енергоносіїв. Дія цього санкційного режиму переглядається раз на рік.

3. Обмежувальні заходи проти РФ у зв'язку з діями з дестабілізації ситуації в Україні (т.зв. секторальні санкції) запроваджені на підставі Рішення Ради ЄС 2014/512/CFSP від 31.07.2014 р. На сьогодні обмежувальні заходи поширюються на доступ низки російських банківських установ до первинного та вторинного позикових ринків капіталу, обмеження щодо торговельних операцій стосовно озброєння та товарів подвійного використання, а також обмеження щодо постачання обладнання та технологій, які використовуються в енергетичній сфері. Дія цього санкційного режиму переглядається раз на півроку.

Крім того, на підставі Рішення Ради ЄС 2014/119/CFSP від 05.03.2014 р. ЄС запровадив обмежувальні заходи проти колишніх високопосадовців України та їхнього найближчого оточення у зв'язку з незаконним привласненням державних коштів України, а також зловживанням службовим становищем. Згадані санкції полягають у замороженні активів фігурантів санкційного списку. Дія цього санкційного режиму переглядається раз на рік.

Список використаних джерел

1. Дахно І. І. Міжнародне економічне право - 3-тє вид. перер. і допр., К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 272с.
2. Грицяк І.А., Право та інституції Європейського союзу: навч. посіб. - К.: КІС, 2006. - 300с.
3. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право: підруч. 2-ге вид. перер. і доп., - К.: КТЕУ, 2003. - 280с.
4. <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>
5. <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/relations>

УДК 336.761

Деркач А.В., Дрібна А. В., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ЦІННІ ПАПЕРИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Згідно із Законом „Про цінні папери та фондовий ринок” - фондовий ринок (ринок цінних паперів) це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів).

Ринок цінних паперів співвідноситься з такими видами ринків, як ринок капіталів, грошовий ринок, фінансовий ринок.

Акції - іменний цінний папір, що посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів і право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України і законодавством, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств. Емітентом акцій може бути тільки акціонерне товариство, яке розміщує тільки іменні акції.

Акціонерне товариство розміщує акції двох типів - прості й привілейовані. Прості акції надають їх власникам право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів. Прості акції надають їх власникам однакові права. Привілейовані акції надають їх власникам переважні, стосовно власників простих акцій, права на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації. Частка привілейованих акцій у статутному капіталі акціонерного товариства не може перевищувати 25 відсотків.

Акція має номінальну вартість, установлену в національній валюті. Мінімальна номінальна вартість акції не може бути меншою, ніж одна копійка.

Сьогодні акції купують на біржах через інтернет. Практично всі угоди відбуваються з використанням торговельних інтернет-терміналів, які представляють собою спеціальну комп'ютерну програму для спостереження за ринком і формування біржових заявок на купівлю-продаж цінних паперів.

Індивідуальний інвестор так само, як і будь-який професіонал, може бачити ринок на моніторі свого комп'ютера. Вся необхідна інформація транслюється через інтернет, щоб інвестор в режимі реального часу міг оцінювати ситуацію на ринку і приймати інвестиційні рішення. Заявки на біржу відправляються миттєво.

Доступ до торгів на біржі надає професійний учасник ринку цінних паперів - брокер (інвестиційна компанія, що має брокерську ліцензію і акредитована на біржі). Після укладення договору брокер видає клієнтові програму - торговий термінал і підключає його до біржових торгів.

Угоди можна укласти і без використання інтернету - шляхом передачі заявок брокеру по телефону. Але робота через інтернет має величезні переваги - це миттєва реакція інвестора на біржові події, можливість онлайн-аналізу ринку, стрічка новин, використання графіків і біржових даних для технічного аналізу і т.д. Вся картина ринку, вичерпна біржова інформація знаходиться перед очима інвестора.

Акції можна продати безпосередньо інвестиційній компанії, яка скуповує акції різних компаній у населення. У цьому випадку ціна акцій може бути трохи нижче, ніж біржова (ринкова) ціна.

Інший варіант - можна продати акції на біржі за ринковою ціною, особливо якщо акцій багато і вони відносно ліквідні. В цьому випадку доведеться заплатити комісійні брокеру.

Для продажу акцій потрібно укласти договір на брокерське обслуговування і депозитарний договір з будь-яким брокером. Залежно від того, де в даний момент зберігаються акції - у власника реєстру ВАТ або в депозитарії, акціонеру необхідно оформити передавальне розпорядження або міждепозитарного переведення акцій зі свого рахунку на рахунок брокера.

Після того, як власник акцій перевів акції на рахунок інвестиційної компанії, йому треба заповнити спеціальний бланк на зарахування акцій на його рахунок в депозитарії інвестиційної компанії. Як тільки акції будуть зараховані, їх можна в будь-який момент продати на біржі за ринковою ціною - по телефону через трейдера інвестиційної компанії або через торговий термінал у себе вдома або в фондовому центрі.

Гроші від продажу можна отримати в касі брокера (як правило, на наступний робочий день) або шляхом переведення на банківський рахунок.

Облігація – це цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації і емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облігацій строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення. Облігації можуть розміщуватися у документарній або бездокументарній формі, іменні облігації та облігації на пред'явника. Рішення про розміщення облігацій приймає емітент і згідно з законодавством він має право розміщувати відсоткові, цільові та дисконтні облігації.

Відсоткові облігації - облігації, за якими передбачається виплата відсоткових доходів.

Цільові облігації - облігації, виконання зобов'язань за якими дозволяється товарами або послугами відповідно до вимог, встановлених умовами розміщення таких облігацій.

Дисконтні облігації - облігації, що розміщуються за ціною, нижчою ніж їх номінальна вартість. Різниця між ціною придбання та номінальною вартістю облігації виплачується власнику облігації під час її погашення і становить доход (дисконт) за облігацією.

Є різні способи виплати за облігаціями: у вигляді сплати процентів щорічно або при погашенні облігації, у вигляді виграшу (в цьому випадку регулярно проводяться лотереї, на яких визначаються номери облігацій, на які випали певні виграші), у вигляді права придбання певних товарів. Ці облігації називають цільовими; з виплатою на дисконтній основі, коли облігації продаються дешевше, ніж це зазначено на облігації. А погашаються такі облігації за ціною номіналу.

Облігації можуть випускати: держава, місцеві органи влади, підприємства.

Державні облігації України можуть бути: довгострокові - понад п'ять років; середньострокові - від одного до п'яти років; короткострокові - до одного року.

Рішення про розміщення облігацій зовнішніх та внутрішніх державних позик України та умови їх випуску приймається згідно з Бюджетним кодексом України.

Казначейські зобов'язання України – це державний цінний папір, що розміщується виключно на добровільних засадах серед фізичних осіб, посвідчує факт заборгованості Державного бюджету України перед власником казначейського зобов'язання України, дає власнику право на отримання грошового доходу та погашається відповідно до умов розміщення казначейських зобов'язань України.

Інвестиційні сертифікати – це цінні папери, які розміщується інвестиційним фондом, інвестиційною компанією, компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду й посвідчує право власності інвестора на частку в інвестиційному фонді, взаємному фонді інвестиційної компанії та пайовому інвестиційному фонді. Емітентом інвестиційних сертифікатів виступає інвестиційний фонд, інвестиційна компанія або компанія з управління активами пайового інвестиційного фонду. Інвестиційні сертифікати можуть надавати його власнику право на отримання доходу у вигляді дивідендів.

Ощадні (депозитні) сертифікати – це цінні папери, що підтверджують суму вкладу, внесеного у банк, і права вкладника (власника сертифіката) на одержання зі спливом встановленого строку суми вкладу та процентів, встановлених сертифікатом, у банку, який його видав. Ощадні (депозитні) сертифікати розміщуються на певний строк (під відсотки, передбачені умовами їх розміщення). Вони можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні ощадні сертифікати розміщуються у бездокументарній формі, а на пред'явника - у документарній.

Доход за ощадними (депозитними) сертифікатами виплачується під час пред'явлення їх для оплати в банк, що розмістив ці сертифікати. У разі дострокового пред'явлення ощадного (депозитного) сертифіката до оплати банк виплачує суму вкладу та відсотки (закладами на вимогу), якщо умовами випуску сертифіката не передбачено інший розмір відсотків.

Вексель – це цінний папір, що посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Векселі можуть бути прості або переказні й існують виключно у документарній формі.

Список використаних джерел

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
2. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA

УДК 331

Джішкаріані Н.З., Піддяча В.В., студенти
Полтавський Національний Технічний Університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили і запобігання масового безробіття. Ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків. Він перебуває під впливом багатьох факторів, більшість яких залежить від товарного ринку.

Кон'юнктура ринку формується під впливом стану економіки, способу господарювання і структурних змін, технічного і організаційного рівня підприємств, кількісно-якісної збалансованості засобів виробництва і робочої сили.

Стан ринку праці визначає становище національної економіки в цілому, і методи макроекономічного регулювання, і ефективність соціальної політики, особливо у сфері загальної та професійної освіти. Тому необхідно оптимізувати ситуацію на ринку праці, щоб забезпечити зростання виробництва та добробуту українського населення.

Вітчизняні та закордонні вчені приділяють увагу дослідженню проблемам розвитку ринку праці в Україні. Зокрема В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, Л.М. 76 Ємельяненко [1] визначили пріоритетні напрями розвитку ринку праці України загалом та його окремих сегментів, розробили пропозиції щодо механізму створення нових робочих місць.

Необхідно зауважити, що існує доцільність продовження дослідження даного питання і в майбутньому, оскільки потрібно продовжувати пошук факторів розвитку, які не використовувалися раніше або використовувалися неповною мірою. Проте, недостатня увага науковцями приділяється визначенню сучасного становища ринку праці в Україні, дослідженню існуючих проблем та пошуку перспективних напрямків його розвитку, що й обумовило мету дослідження.

На сьогоднішній день стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів.

Актуальними залишаються проблеми економічної активності населення, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та попитом на робочу силу, низького кваліфікаційного рівня незайнятого та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді (недостатній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці) та інвалідів (порівняно низький рівень освіти інвалідів і їх професійної підготовки; недостатня кількість робочих місць, на яких може бути задіяна праця інвалідів), нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці.

Ринок праці – найбільш складний і динамічний елемент ринкової економіки. Тут не тільки переплітаються інтереси працівників і роботодавців, але й віддзеркалюються всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси в суспільстві, особливо питання розвитку основних фондів, які впливають на розвиток робочих місць.

Процеси, що відбуваються на ринку праці і у сфері зайнятості, тісно пов'язані з процесами у підприємницькій, кредитно-грошовій і зовнішньоекономічній сферах, в оподаткуванні та інвестиційній діяльності, освіті та організації професійного навчання. Від того, наскільки успішно функціонує економіка, у якій фазі економічного циклу вона

перебуває, як сполучаються ринкові засади функціонування і державне 77 регулювання, чим характеризується поведінка головних суб'єктів ринку, залежить попит на робочу силу та її пропозиція, обсяг зайнятості й рівень безробіття [2].

Сучасна політика ринку праці спрямовується на забезпечення повної продуктивної зайнятості всього економічно активного населення. Досягається ця мета активними та пасивними методами, які поєднують державні зусилля щодо зниження масштабів, рівня та тривалості безробіття і забезпечення надійного захисту безробітних та їх утриманців від зубожіння.

Основною рисою сучасних тенденцій розвитку ринку праці є формування єдиного механізму задоволення пропозиції робочої сили поза залежністю від конкретного місця проживання тієї чи іншої людини (групи людей) в контексті загального процесу глобалізації ринку праці і формування єдиного загальносвітового ринку.

Безумовною проблемою ринку праці, наслідки якої виходять далеко за його межі, є низький середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузєва і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері [3].

Важливими характеристиками ринку праці є дані щодо зайнятого і безробітного населення. Рівень зайнятості, що визначається як відношення (у відсотках) кількості зайнятого населення віком 15–70 років до всього населення зазначеного віку чи населення відповідної соціально-демографічної групи, з 2010 до 2015 р. демонструє зниження з 58,4% до 56,7%. Рівень безробіття (за методологією МОП відношення (у відсотках) кількості безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення зазначеного віку або відповідної соціально-демографічної групи), навпаки, збільшився з 8,2 до 9,1%. Причиною такої динаміки показників рівня зайнятості та безробіття є погіршення економічної та політичної ситуації в країні, ліквідацією багатьох підприємств чи масового скорочення персоналу

Законодавча та виконавча влади мають якнайшвидше створити передумови розв'язання зазначених проблем, сприяти якнайповнішому використанню трудового потенціалу суспільства.

Прогнози розвитку ринку праці мають стати невід'ємною складовою всіх стратегічних документів, програм розвитку всіх без винятку галузей економіки та регіонів і територіальних одиниць.

Пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили, сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення, запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок 78 різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу зайнятих, реструктуризації економіки і піднесення виробництва.

Отже, сьогодні український ринок праці перебуває у стані становлення і лише йде до того, щоб керуватися економічними законами та важелями.

Список використаних джерел

1. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В.В. Онікієнко, Л.Г.Ткаченко, Л.М.Ємельяненко. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 286 с.
2. Фатєєнко Н. В. Соціально-економічні наслідки безробіття// Формування ринкових відносин в Україні – 2007 - №7 – С. 114-117.
3. Старостенко Г. Г. Національна економіка: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Г.Г.Старостенко,С.В.Онишко, Т.В.Поснова. – Київ: Ліра-К, 2012. – 432 с.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Виробництво продукції сільського господарства в останні роки для України є одним з основних джерел наповнення бюджету, тому підвищення ефективності цієї галузі є головним чинником у забезпеченні економічної незалежності країни.

У час, коли ситуація в економічному просторі змінюється досить швидко, необхідно враховувати ці зміни, та прагнути перетворити їх на користь. Сільське господарство має суттєву відмінність від інших галузей народного господарства, яка полягає в деяких обмеженнях предметів праці, засобів виробництва, самої праці. Тому саме в цій галузі найдоцільніше використовувати новітні досягнення науки, особливо математичної, яка дасть можливість швидко проводити розрахунки впливу зміни різних факторів на результат.

Фінансові результати господарської діяльності в аграрній сфері є досить нестійкими, оскільки на них впливає значна кількість чинників, притаманних саме цій галузі. В таких умовах надзвичайно важливим є прийняття своєчасних обґрунтованих рішень щодо забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства. Ефективне управління сучасним підприємством неможливо без використання сучасних методів аналізу і прогнозування економічного розвитку.

Таким чином, сучасні умови вимагають максимального розширення фронту прогнозування, подальшого удосконалення методології і методики розробки прогнозів. Чим вищий рівень прогнозування процесів суспільного розвитку, тим ефективнішим є планування і керування цими процесами в суспільстві.

Саме економіко-математичні моделі дозволяють зробити прогноз в економічних системах. Під економіко-математичною моделлю як правило розуміють вираз, що складається із сукупності пов'язаних між собою математичними залежностями (формули, рівняння) величин-факторів, всі або частина яких мають математичний сенс

Процес пізнання економічної реальності вимагає побудови економетричних моделей, причому кожна економетрична модель виходить з певної економічної закономірності, яку необхідно економічно сформулювати і кількісно визначити на основі статистичних даних. Економетричні моделі є найбільш поширеним типом соціально-економічних моделей, які використовуються для аналізу й прогнозування комплексного розвитку країни. Для аналізу й прогнозування комплексного розвитку країни використовують економетричні моделі, які є найбільш поширеним типом соціально-економічних моделей. Вони складаються з функціональних регресійних і балансових рівнянь, що кількісно визначають взаємозв'язки і пропорції між макроекономічними величинами на всіх фазах процесу відтворення. Економетричні моделі використовувались спочатку у формі простих моделей, які описують певну частину процесу відтворення. Лише за останні десятиліття отримали розвиток складні (комплексні) економетричні моделі, покликані відображати функціонування всієї економіки. Ці моделі, поступово вдосконалюючись і пристосовуючись до потреб практики, що призводить до їх розширення і деталізації.

Саме застосування економетричних моделей в економіці дає змогу виокремити та формально описати найважливіші, найсуттєвіші зв'язки економічних змінних і об'єктів, а також індуктивним шляхом отримати нові знання про об'єкт. В такій моделі, в спрощеній формі, за багатьох припущень, встановлюють основні залежності між економічними показниками.

СУЧАСНА МЕДИЧНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ

У сучасному світі висока якість медичної допомоги вважається основною метою системи охорони здоров'я і водночас визначальним критерієм її діяльності. У багатьох країнах діють програми забезпечення якості медичної допомоги, що лягли в основу національної політики в галузі охорони здоров'я. Рівень якості медичної допомоги визначається багатьма складовими – якістю управління (призначення, методи, планування), організації процесу надання медичної допомоги та його ресурсного забезпечення (матеріально-технічного, кадрового, фінансового тощо), реалізації застосування технологій, сучасних настанов, стандартів, клінічних протоколів. Саме тому медицина в Україні повинна постійно розвиватися, а найкращий спосіб це зробити – впровадження нових медичних реформ.

Згідно з п. 2 ст. 2, ст. 11 Закону України системи охорони здоров'я з 2018 року дані про лікування пацієнтів збираються спеціальною системою (e-Health). Слід зазначити, що e-Health вже діє в таких країнах як Швейцарія, Франція, Данія, Словенія, Фінляндія.

У системі e-Health відображаються основні дані про лікарів (рівень освіти, досвід), а також відомості про їхню діяльність (тривалість консультацій, частота відмов від цього лікаря серед пацієнтів). На основі цих показників складаються рейтинги лікарів, що допоможуть пацієнтам у виборі висококваліфікованого лікаря.

У системі знаходяться медичні довідки кожного українського пацієнта та рецепти для лікування. Це нововведення є дуже корисним, оскільки в екстреному випадку лікар має можливість подивитись діагноз пацієнта по електронній системі та рецепти його лікування, а також дізнатися про показання чи протипоказання на певний препарат.

Основний принцип реформи виходячи з міжнародного досвіду – оплата державою наданої пацієнту медичної послуги, а не фінансування кількості ліжок-місць у лікарнях. Це дозволить розумно витратити медичний бюджет і впровадити новий принцип – гроші йдуть за пацієнтом.

Також було створено Національну службу здоров'я України (НСЗУ), на яку покладається функція замовника медичних послуг, який є незалежним від надавачів послуг (лікарень та Міністерства охорони здоров'я). НСЗУ здійснює закупівлю медичних послуг, укладає договори про співпрацю з медичними закладами тощо.

Крім того, на НСЗУ покладається функція контролю якості послуг, наданих пацієнту у медичній установі відповідно до умов підписаного договору.

Також важливим елементом у впровадженні медичної реформи є дієва система контролю якості при наданні медичних послуг – ліцензування. За його допомогою уряд надає дозвіл на здійснення професійної діяльності практикуючому лікарю або медичній організації. В Україні ліцензування поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від їх організаційно-правової форми та фізичних осіб-підприємців, які провадять господарську діяльність з медичної практики.

Акредитація медичних закладів покликана забезпечити безперервне підвищення якості. Вона націлена на досягнення оптимальних стандартів. Національний орган з акредитування через незалежне зовнішнє оцінювання публічно підтверджує досягнення акредитаційних стандартів тим чи іншим закладом.

З 2018 року кошти з Держбюджету виділяються саме на лікування пацієнтів. Відповідно до ст. 3 Закону України «Держава гарантує повну оплату згідно з тарифом за рахунок коштів Державного бюджету України за надання громадянам необхідних їм медичних послуг, та лікарських засобів, що передбачені програмою медичних гарантій». Проте у попередній редакції від 06.06.2017 р. цей Закон містив більш вдале регулювання розподілу коштів на

медичні послуги, так як закріплювався механізм співоплати, за якого держава забезпечувала повне або часткове покриття витрат на оплату медичних послуг, тобто пацієнт оплачував би вартість певної медичної послуги не у повному обсязі, а лише частково, внаслідок чого лікування було б більш доступним.

Крім того, було виключено положення про запровадження клінічних настанов (адаптованих, що розробляються підприємствами, установами, організаціями України та нових, що розроблені та затверджені на міжнародному рівні). У попередній редакції від 06.06.2017 р. Закон містив положення про такі настанови.

Як показує світова практика, якою б досконалою не була державна мережа лікувально-профілактичних установ, все одно буде існувати попит на медичні послуги, що надаються комерційними структурами. Ми прагнемо перейняти позитивний досвід розвинутих країн світу, де приватний сектор охорони здоров'я не зміг би домінувати за своїм покриттям над державним. Щоб цього досягти, необхідно, щоб усі доступні приватні медичні служби були дзеркальним відображенням державних амбулаторій, клінік, кабінетів фахівців

Отже, розвиток інноваційних технологій та загальна модернізація всіх сфер нашого життя, у тому числі медицини, диктують нові правила. Прийняття закону «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» є лише першим кроком до суттєвих змін у медичній системі. Будемо сподіватися, що нашій країні вистачить належної організації та фінансування для таких важливих перевтілень.

Список використаних джерел

1. Адміністративно-правова охорона особистих немайнових прав: монографія / О.О. Пунда – Ірпінь – Хмельницький, ФОП Мельник А.А., 2017. – С. 542.
2. Дорошенко О.О., Шевченко М.В. Аналіз міжнародного досвіду фінансування вторинної медичної допомоги // Економіка і право охорони здоров'я. – 2017. – № 1 (5).
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1101 «Про утворення Національної служби здоров'я України».
4. Європейський інформаційно-дослідницький центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua>.
5. Закон України Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення // Відомості Верховної Ради України. – 2018. – № 5. – С. 31.

УДК 338.2(430)

Жовнір Н.М., к.е.н, доцент;

Олешко К.В., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПРОБЛЕМИ ТЕМПІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ

Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП. Економічне зростання буває позитивним, якщо реальні (порівнянні) обсяги ВВП в аналізованому періоді перевищують його рівень у базисному році. В іншому випадку приходиться характеризувати “зростання” як негативне.[1]

Однією з детермінант економічного зростання є, перш за все, технічний прогрес. Але інвестиції у фізичний капітал і в «голови» (людський капітал), а також інфраструктура визначають темпи зростання економіки. Останні підходи також підкреслюють важливість політичної стабільності та інституційної структури, тобто регуляторної політики, для

зростання. Ці фактори, зокрема швидкий прогрес в інформаційно-комунікаційних технологіях, також розглядаються як важливі рушійні сили так званої нової економіки.

Економічне зростання вважається однією з головних цілей державної економічної політики майже скрізь у світі. Адже зростання, як стверджується, підвищує рівень життя населення, створює робочі місця, може допомогти краще вирішувати соціальні конфлікти, сприяє структурним змінам і в кінцевому підсумку дає можливість інвестувати більше грошей у такі завдання, як захист довкілля та допомога у розвитку.[2]

Протягом багатьох років відбувалися суперечливі дебати про скорочення соціальних виплат, трансформацію та спроможність реформувати системи соціального забезпечення. Причини можна простежити до низки глибоких змін і подій.

Протягом кількох років держава добробуту була представлена, перш за все, через спірні дебати щодо скорочення соціальних виплат, реструктуризації та спроможності реформувати системи соціального забезпечення. Це пов'язано з проблемами темпів економічного зростання, особливу роль серед них мають також зовнішні фактори. До них відносяться:

1. Демографічні зміни є одним з ранніх прогнозів змін у сучасному суспільстві. Після трьох років роботи комісія Enquete з демографічних змін, створена німецьким Бундестагом, представила комплексний аналіз демографічних змін (з розрахунками моделі до 2050 року) та їх наслідки для структури держави загального добробуту. В принципі, слід припустити наступні чотири тенденції:

- рівень народжуваності залишиться на низькому рівні, у той же час тривалість життя зростає внаслідок досягнень медичної діагностики, терапевтичних можливостей і, насамперед, розвиненої медичної допомоги;

- менша чисельність населення призведе до зменшення щільності населення з високими регіональними відмінностями;

- зміни у віковій структурі населення, ймовірно, будуть сильнішими, ніж передбачалося. Навіть безперервна імміграція не може компенсувати, але в кращому випадку пом'якшити її;

- все менше і менше молодих людей стикається зі все більшою кількістю людей похилого віку, а середній вік населення працездатного віку та населення в цілому значно зростає.

Демографічні зміни мають неоднозначні наслідки для ринку праці: у майбутньому соціально необхідна робота повинна управлятися меншим потенціалом робочої сили, що збільшує тягар вищих соціальних внесків. З іншого боку, попит на робочу силу, швидше за все, збільшиться, а безробіття значно скоротиться, що зменшить відповідні витрати.

З 1970-х років також зростає критика німецької соціальної держави, яка має на меті дискримінацію жінок і вплив на гендерне співвідношення. Зрештою, у Німеччині бракує достатньої громадської інфраструктури (наприклад, дитячих садів) та відповідних робочих місць для жінок. Такий дефіцит стає тим більш нагальним, чим більше жінок змушені виходити на ринок праці внаслідок вищезгаданих змін у соціальних і ціннісних структурах (індивідуалізація, плюралізація, зміна сім'ї), а також необхідні для цього демографічні причини. Цей розвиток прискорився шляхом возз'єднання внаслідок більш високого рівня зайнятості та бажання працювати жінок у Східній Німеччині. Ці соціокультурні зміни тісно пов'язані з тим, що розглядається як нові соціальні ризики постіндустріальних суспільств. Тут вже не про класичного працівника, а про самотніх матерів, про нерівність у навчанні та міграцію.

2. Політичні та економічні виклики. На додаток до всього цього, політичні тягари німецького возз'єднання додаються як політико-економічна особливість у Німеччині. Вони включають значні трансферти, які фінансуються за рахунок податків і, перш за все, соціальних внесків. Особливо з огляду на все ще серйозну економічну структуру та слабкість зростання в нових федеральних державах відкривається таким чином розрив між доходами та витратами. На додаток до структурних проблем можуть виникати циклічні кризи, які мають негативні наслідки для держави добробуту. Що ще гірше, обмеження як стійкості економіки, так і ефективності кейнсіанського дефіциту витрат і допомоги в структурній політиці. Це означає,

що існує чітка межа подальшого збільшення соціальних видатків (з відповідними трансферами із заходу на схід).

3. Зростаюча європеїзація. Однією з нових рамкових умов національної держави загального добробуту є Європейський Союз, який впливає на соціальну політику своїми нормативними актами та положеннями. Протягом тривалого часу ЄС зосереджувався на економічних і громадянських правах (зокрема, на вільному русі праці, товарів, послуг та капіталу) і менше на соціальні виплати та компенсації. Соціально-політичні компетенції, викладені у статтях 136-148 Договору про ЄС, надають європейським властям, якщо взагалі, лише другорядну роль.

Звичайно, високий ступінь спадкоємності, особливо німецької соціальної держави, іноді є проблемою, що стоїть перед різкими новими викликами, "невідповідність" соціальних проблем, з одного боку, та соціальними державними інститутами та політичними рішеннями, стратегіями та інструментами з іншого. У цьому контексті Франц-Ксавер Кауфманн говорить про «моральне старіння» встановлених механізмів. Таким чином, у багатьох випадках рішенням більше не є розширення встановлених послуг та моделей втручання, а їх фундаментальна реформа та доповнення новими елементами - у процесі реконструкції. Тут можна подумати про освітню політику, яка все частіше розглядається в контексті соціальної політики.[3]

Список використаних джерел

1. Небава М.І. Теорія макроекономіки : Навч. посіб./ М.І. Небава – К.:Слово,2005 – 536с.
2. Wirtschaftswachstum [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.wirtschaftundschule.de/wirtschaftslexikon/w/wirtschaftswachstum/>
3. Probleme und Zukunftsperspektiven des Sozialstaates [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.bpb.de/politik/grundfragen/deutsche-verhaeltnisse-eine-sozialkunde/138845/probleme-und-zukunftsperspektiven-des-sozialstaates?p=all>

УДК 336.484

Жукова Н.В., Гарус Д.Г., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СУЧАСНІ НАПРЯМИ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Інфляція є найбільшим явищем макроекономічної нестабільності. З монетарної теорії можна виділити такі першочергові причини інфляції як: кредитна та грошова емісії, що не закріплені товарною масою; збільшення державного боргу та бюджетного дефіциту; валютно-фінансова криза; монополізм підприємств та державна монополія; мілітаризація економіки; механізм оподаткування. З точки зору немонетарної теорії причинами інфляції є: підвищення виробничих витрат; збільшення сукупного попиту, що не є пов'язаний із збільшенням обсягу грошової маси; структурні зміни ринку, що пов'язані з державною монополією та монополією підприємств, що відбуваються при монопольноадміністративному підвищенні цін. Основні стадії інфляції відрізняються одна від одної певним впливом на економіку і нестандартними темпами зростання рівня цін. До першої стадії відносять повзучу інфляцію і вважають, що її вплив на економічний розвиток є позитивним. Так як кількість пропозиції грошей перевищує зростання цін, що може досягати до 5 % за рік. До другої стадії належить помірної інфляція, яка може досягати рівня до 20 % за рік. Вона прискорює темпи зростання цін і досягає зростаючих темпів пропозиції грошей та може навіть перевищувати їх. Вплив на економіку країни може мати як негативний, так і позитивний результат. На третій стадії відбувається етап галопуючої інфляції, яка характеризується зростанням рівня цін від 20 % до 200 % за рік і негативно впливає на економіку кожної країни. Остання стадія призводить до краху економіки

та її грошово-кредитної системи, 33 оскільки темпи зростання цін є астрономічними і становлять понад 200 % за рік.

У числі тих, хто найбільш потерпає від інфляції, насамперед, найменш захищені верстви населення. Пенсіонери, інваліди, студенти і деякі категорії працюючих в умовах інфляції витрачають свої заощадження, а їх пенсії, стипендії та інші виплати не зростають узагалі або збільшуються в темпі, що відстає від темпів інфляції.

Зменшення реальної заробітної плати основної частини найманих працівників у період інфляції стає повсюдним. Це призводить до змін у структурі споживання, погіршення загальних умов відтворення робочої сили, зубожіння населення.

У період інфляції погіршується становище дрібних власників і особливо фермерів. Різниця між цінами на сільськогосподарську і промислову продукцію зростає, а це погіршує економічне становище.

З розвитком інфляційних процесів відбуваються глибокі негативні зміни в економіці в цілому. Ціни на вироблені товари швидко зростають. При цьому підвищення цін відбувається нерівномірно, а це спричиняє порушення сформованих в економіці пропорцій.

Неодмінним супутником такої зміни цін стає спекуляція. Виникає величезна кількість посередницьких фірм, що займаються перепродажем вироблених товарів.

Нестійкість грошової одиниці значно збільшує підприємницький ризик і знижує ділову активність. Причиною її зниження стає скорочення всіх видів кредиту і, насамперед, комерційного.

Капіталовкладення в економіку зменшуються, а зміна структури попиту і нерівномірне зростання цін призводить до дезорганізації внутрішнього ринку.

Зниження реальної заробітної плати робить ручну працю дешевою, а це гальмує науково-технічний прогрес і впровадження нової техніки.

Інфляція в Україні, як і в інших країнах колишнього соціалістичного табору, була викликана багатьма причинами. Серед них можна виділити такі: Україна в спадщину від СРСР одержала дуже деформовану економіку, в якій величезна роль належала військово-промислому комплексу. У 1990 р. у промисловості України приблизно 40% обсягів виробництва припадало на військове виробництво. Це різко зменшувало можливості економіки щодо задоволення потреб населення і спричиняло величезні непродуктивні витрати; поряд із цим, національне господарство України, як і інших країн СНД, характеризувалося високим рівнем монополізації економіки. Інфляційні процеси в Україні є досить таки не стабільними і відповідно до створених умов мають порівняно великий потенціал до розвитку. Тому актуальним і до кінця не вивченим залишається питання дослідження розвитку інфляції в сучасній економіці України.

Основним способом боротьби з інфляцією є антиінфляційна політика. Метою антиінфляційного регулювання є контроль над інфляцією і досягненням прийнятних її темпів. Це досягається через підтримку пріоритетних галузей народного господарства, стимулюванням експорту продукції, здійснення виважених протекціоністських і валютних регулювань, що сприяють вирішенню питань конкурентоспроможності вітчизняних товарів. В сучасних умовах в Україні для здійснення виваженої антиінфляційної політики слід здійснювати прогнозування інфляційних процесів, розробляти і реалізовувати валютну політику в галузі курсоутворення, організації руху іноземної валюти, її залучення до інвестиційного процесу, організувати її конвертацію у вітчизняну грошову одиницю. Для цього необхідно на основі чіткого статистичного відображення основних макроекономічних показників у сфері товарного і грошового обігу, розробляти моделі можливих інфляційних змін у грошовій сфері. Реалізацією антиінфляційних заходів мають стати операції центрального банку на ринку цінних паперів. Активний продаж цінних паперів і реанімація цього ринку в Україні, посилення його роботи стає неодмінною умовою щодо вдосконалення системи антиінфляційних заходів держави, так і розвитку економіки в цілому.

Проведення антиінфляційної політики залежить від співвідношення багатьох економічних процесів і ступеня їхньої активності. Тому найбільша ефективність її

застосування може бути досягнута лише за умов комплексного використання розглянутих вище шляхів боротьби з інфляцією.

Список використаних джерел

1. Кулицький С. Економіка України у 2019 р.: загрози, ризики, прогнози [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2019. – № 1. – С. 56–69
2. Wirtschaftswachstum [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.wirtschaftundschule.de/wirtschaftslexikon/w/wirtschaftswachstum/>

УДК 33(477)(06)

Зельська Д.А., Ткаченко А.О., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЇЇ ТЕРИТОРІЙ

Регулювання територіального розвитку повинно здійснюватися системою спеціально організованих заходів політичного, правового, соціального, фінансового, економічного характеру, покликаних:

- стимулювати розвиток тих територій, які з об'єктивних причин не можуть функціонувати в режимі саморозвитку;
- створювати умови для виникнення і функціонування національно значимих потенційних «точок зростання» (вільних економічних зон, технопарків тощо);
- забезпечувати виконання окремими територіями загальнодержавних функцій (утримання на території об'єктів державного значення).

Регіон є цілісною системою зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення, а регіональний фактор відчутно впливає на розвиток держави в цілому. Проте на сучасному етапі до найважливіших проблем, з якими стикнулася Україна, належать питання загострення диференціації соціального та економічного розвитку територій нашої держави. Слід зазначити, що питання забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів є актуальним не лише для нашої держави. Регіональна політика більшості європейських держав спрямована на вирішення схожих проблем регіонального розвитку, які в тій чи іншій мірі є характерними для всіх сучасних держав. Управління регіональним розвитком у значній мірі залежить від виваженості й обґрунтованості державної соціально-економічної політики.

Про суперечливість процесу формування державної економічної політики в Україні свідчать такі проблеми: відсутність системного підходу до формування державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації; недосконалість нормативно-правового забезпечення у сфері соціального захисту, відсутність єдиної системи «соціального права»; невідповідність заходів соціального забезпечення задекларованим цілям; наявність численних суперечностей у законодавстві України, які ускладнюють реалізацію конституційних прав громадян; недостатня міжвідомча координація органів, які беруть участь у формуванні та реалізації соціальної політики, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів; нечіткість розмежування функцій, обов'язків та відповідальності щодо реалізації державних соціальних гарантій між державою й регіонами; відсутність системи кількісних і якісних соціальних індикаторів та термінів їх досягнення; відсутність адресної системи соціальної допомоги; нерозмежування понять «соціальне страхування» і «соціальне забезпечення», що спричиняє плутанину в організації допомоги.

Перехід до принципів сталого розвитку на інноваційній основі передбачає формування ефективної структури економіки при дотриманні балансу інтересів інших адміністративно-

територіальних складових країни, що зумовлює необхідність розробки і реалізації програм подальшого розвитку територій. У період переходу більшості соціалістичних країн до ринкової економіки і демократичних форм управління в суспільній свідомості закріпилася тверда впевненість у тому, що піднесення національного виробництва та істотне зростання добробуту людей має здійснитися в цих країнах в осяжній перспективі за рахунок впровадження програм сталого розвитку.

Підсумовуючи згадане слід відзначити тісний взаємозв'язок соціально – економічного та екологічного розвитку. Стратегія сталого розвитку перш за все, повинна забезпечуватися за рахунок розробки системи програмних і прогнозних документів. Перспективним напрямом подальших досліджень є визначення оптимальної структури управління соціально-економічною та екологічною системою. При цьому впровадження європейських зразків на основі концепції сталого регулювання, забезпечить задоволення потреб населення країни, як у товарах першої необхідності, так і сприятиме забезпечення охорони навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації [монографія] / З. В. Герасимчук // – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с
2. Маліков В. В. Державна політика економічного розвитку України / В. В. Маліков // Держава та регіони. – 2011. – № 4. – С. 53–57. – (Серія «Державне управління»). 21
3. Шкарлет С. М. Формування стратегії сталого розвитку економіки України бінарного типу / В. В. Микитенко, С. М. Шкарлет // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 7–16.

УДК 339.138

Калашніков М.О., Белінський В.Ю., студенти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Україна – одна з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі, де зовнішня трудова міграція стала об'єктивною реальністю сьогодення.

Проблемою українського ринку праці є надмірна трудова міграція. Економіко-політична криза, військовий конфлікт на Сході, анексія Криму змушують тисячі громадян України шукати кращого життя. На трудову міграцію за кордон наважується все більше українців, які надають перевагу роботі в країнах-членах ОЕСР (організації Економічного Співробітництва та Розвитку).

Через економічну кризу останніх років рівень зовнішньої трудової міграції значно виріс. Згідно даних Міжнародної організації з Міграції (МОМ ООН) у 2017-2018 рр., за кордоном в якості трудових мігрантів перебували 900 тис. громадян України, близько 410 тис. осіб мали намір мігрувати в найближчий час. За різними оцінками статистичних даних в зарубіжних державах нараховується від 8,2 млн. до 20 млн. трудових мігрантів з України. Більшість трудових мігрантів (75%) належать до вікової групи 18-44 роки. Українські мігранти, які проживають у розвинених державах, становлять близько 2% усього українського населення, що є високим показником у порівнянні з іншими країнами світу. Значний відсоток серед мігрантів складає молодь. Так, серед громадян віком 15-70 років, які шукали роботу за кордоном, у 2017 році кожен третій був молодістю людиною віком 15-29 років.

Зміни, які постійно відбуваються в сфері трудової міграції викликані різними причинами. Економіко-політична криза та військовий конфлікт на Сході України нанесли нищівний удар по економіці України. ВВП збільшився у 2017 році на 2,1%, а в 2018 році – ще на 3,3%. У 2017 році роботи не мали 1785 тис. осіб, або кожний десятий з економічно активного населення. Основним драйвером зростання цін у 2017 році стало підвищення

комунальних тарифів. Тарифи на газ, електроенергію, гарячу воду з опаленням зросли на 42%, 60% та 88% відповідно. Разом із тим збільшилась реальна зарплата – у 2017 році на 13%, а в 2018 році на 14,2%.

За умов розбудови сприятливого бізнес-клімату для розвитку МСП, кошти трудових мігрантів можуть стати рушієм реформ та змін в економіці України. Замість того, щоб обмежувати рух капіталів та намагатися оподаткувати кожен зароблену копійку трудового мігранта, держава повинна створити умови для легалізації капіталів, їх збереження та примноження з користю для вітчизняної економіки. За даними Міжнародної організації із міграції, кожен п'ятий мігрант готовий інвестувати кошти не лише в свою родину, але й у діяльність місцевої громади, звідки він і помандрував у пошуках більших заробітків.

В той же час необхідно враховувати і негативні наслідки трудової міграції, до яких відносяться: поступова втрата найпродуктивнішої частини робочої сили (молоді, науковців, фахівців) України, марні витрати державних коштів на підготовку фахівців, які в результаті змушені реалізовувати свої здібності та створювати додаткову вартість за кордоном, втрата кваліфікації трудовими мігрантами, які працюють не за спеціальністю, погіршення демографічної ситуації, розпад сімей, проблема соціального «сирітства», дискримінація та експлуатація трудових мігрантів, тощо.

Трудова міграція є індикатором реакції населення на зміни в соціальному, економічному та політичному житті країни. Розмір, напрямки та масштаби трудової міграції свідчать про стабільність або навпаки про нестабільність в цих сферах. Україна переживає бум трудової міграції. Сьогодні Україна виступає постачальником за кордон переважно інтелектуальної, висококваліфікованої й водночас дешевої робочої сили. В складі працівників-мігрантів частка фахівців та молоді постійно збільшується. Якщо влада зацікавлена у зниженні масштабів трудової міграції українців, то для успішної роботи в цьому напрямку необхідно, в першу чергу, встановити гідну заробітну плату, яка зможе забезпечити нормальні умови життя громадян, відновити соціальні гарантії, можливість самореалізації та забезпечити сприятливі умови для ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Радчук О. У пастці економічної безвиході: нові ризики трудової міграції для України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2016/06/15/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/u-pastczi-ekonomichnoyi-bezvyxodi-novi-ryzyky-trudovoyi-mihracziyi-dlya-ukrayiny>.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Офіційний сайт агентства GfK Ukraine [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gfk.com/uk-ua/>
5. Кравчук П.С. Сучасний стан трудової міграції та перспективи регламентування трудових відносин / П.С. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.36/part_1/25.pdf.

УДК 339.9

Катренко І.Г., Кабар А.В. студенти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

У даній статті ми розглянемо зовнішньоекономічну політику України на сучасному її етапі. Чому дана тема так важлива зараз для обговорення? Зовнішньоекономічна політика

однією з найважливіших сфер економічної діяльності країни, особливо у сучасних умовах тотальної глобалізації усіх світових процесів. Саме тому підвищення стабільності зовнішньоекономічних зв'язків є надважливим завданням для кожної держави. Головною метою розвитку економіки України є досягнення гідного місця в міжнародному поділі праці, а саме у сфері зовнішньої торгівлі. Зовнішня торгівля України виступає одним з важливіших засобів збільшення державного бюджету [1].

На даний момент для України пріоритетним завданням зовнішньоекономічної діяльності є розвиток відносин з ЄС. Європейський союз є найсильнішою глобальною економічною організацією, найбільшим і найкращим регіональним ринком світу. Основним етапом на шляху набуття Україною повноправного членства в ЄС має стати створення економічних і правових передумов для початку переговорів про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розвиток зовнішньоекономічних відносин України з ЄС та забезпечення економічної інтеграції господарства України у загальноєвропейський економічний простір. Зовнішня торгівля України виступає одним з важливіших засобів збільшення державного бюджету. Європейський союз є найсильнішою глобальною економічною організацією, найбільшим і найкращим регіональним ринком світу[1].

За даними Держстату України протягом 2018 року Європейський Союз залишався ключовим торговельним партнером України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 41,1% від загального обсягу торгівлі України.

Протягом цього періоду загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 49 317,1млн. дол. США. У 2018 р. обсяги українського експорту до країн ЄС (28 країн) становили 23 032 млн. дол. США, що на 14,3% перевищило показник попереднього року. Імпорт з країн ЄС (28 країн) у 2018 р. дорівнював 26 285,1 млн. дол. США, що на 12,7% перевищило показник попереднього року. Найбільшими торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2018 р. були: Німеччина (18,1%), Польща (14,7%), Італія (9,8%), Угорщина (6,1%), Нідерланди (5,5%), Велика Британія (5,1%), Франція (4,6%) [2].

До основних товарних категорій українського експорту в ЄС належать:

- чорні метали (18,4% у експорті до ЄС);
- електричні машини і устаткування (11,8%);
- зернові культури (11,0%);
- руди, шлаки та зола (9,0%);
- насіння та плоди олійних рослин (5,8%);
- жири та олії тваринного або рослинного походження (5,7%);
- деревина і вироби з деревини (5,2%).

У імпорті з ЄС до України домінують такі товарні категорії:

- котли, машини, апарати і механічні пристрої (13,9% у імпорті з ЄС);
- енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (13,7%);
- наземні транспортні засоби (9,6%);
- електричні машини і устаткування (8,2%);
- фармацевтична продукція (6,1%);
- полімерні матеріали, пластмаси (6,0%).

Проаналізувавши вищенаведені дані, можемо зробити висновок, що торгівля українськими товарами стрімко падає, відчутно просів також імпорт. Сучасні зовнішньоторговельні відносини між Україною та ЄС розвиваються в умовах набуття чинності Угоди про асоціацію. Попри те, що вже чотири роки як ринок Європейського Союзу став доступнішим для українських товаровиробників завдяки Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, обсяги українського експорту до Європи не можна назвати надто високими [3].

Потрібно зазначити, що основною перспективою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України є створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що стане етапом спільного економічного простору, який охоплює не тільки торгівлю товарами, але й

торгівлю послугами, тощо. Україна в інтеграційних процесах як основну мету визначає співробітництво з різними міжнародними організаціями та фінансовими інституціями. Ця співпраця спрямована на розвиток економічних, соціальних та геополітичних процесів в Україні. Інтеграція України в світову спільноту має як позитивні, так і негативні наслідки. Основним пріоритетним напрямом у розвитку інтеграційних процесів України є її вихід на світовий ринок як держави з позитивним економічним та політичним статусом [3]. Перспектива членства в ЄС для України є додатковим стимулом і мотиваційним фактором внутрішніх реформ, цивілізованого врегулювання всіх внутрішніх та зовнішніх неузгодженостей. Від інтеграції України до ЄС виграють не тільки ці дві сторони, але й уся Центральна Європа, адже після розширення Європейського Союзу за рахунок країн Центрально-Східної Європи та держав Балтії Європейський союз максимально наблизився до України, що надає особливого статусу їхнім відносинам і створює реальні можливості для співпраці.

Водночас на шляху подальшого розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС знаходиться низка перешкод, які обмежують потенціал економічного зростання сторін. Досі є чинним ряд тарифних і нетарифних обмежень в торгівлі між Україною та ЄС. Зокрема, зі сторони ЄС діють тарифні квоти на 36 груп сільськогосподарських сировинних товарів, ставки ввізних мит поза якими залишаються на загороджувальному рівні [3].

Також вітчизняних виробників на ринки ЄС значно ускладнюють обмеження пов'язані з доступом до фінансових ресурсів. Відсотки за експортними кредитами, а також вартість страхування експорту в Україні є значно вищими, ніж в країнах ЄС, що ставить багатьох українських виробників у завідомо неконкурентні умови порівняно з європейськими. Більше того, в країнах ЄС діють національні державні агенції, які забезпечують пільгові умови одержання експортних кредитів, страхування і гарантування експорту – Експортно-кредитні агентства (ЕКА). Це, зокрема, Euler Hermes у Німеччині, COFACE у Франції, ECGD – у Великобританії. Відповідні установи створені й у країнах Східної Європи, приміром, у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Литві, Естонії [3].

Не менш важливою проблемою у розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС залишається надмірна складність та обтяжливість митних процедур у вітчизняній практиці. В Україні існує маса гострих питань щодо здійснення експортно-імпортних операцій, а сучасна практика їх організації з боку уповноважених державних органів є надзвичайно далекою від досвіду розвинутих країн.

Отже, можна зробити висновки, що розвиток відносин з ЄС у довгостроковій перспективі має залишатися одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Метою розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС є забезпечення економічної інтеграції господарства України в загальноєвропейський економічний простір. Це значною мірою залежить від реалізації положень Угоди про партнерство та співробітництво між ЄС і Україною та Тимчасової угоди про торгівлю. Основним етапом на шляху набуття Україною повноправного членства в ЄС має стати створення економічних і правових передумов для початку переговорів про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Список використаних джерел:

1. Покришка Д. С. Торговельні відносини України з Європейським Союзом в умовах глобальної невизначеності / Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1 (22). – С. 18–31.
2. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/page/open/id/5156>
3. Зовнішньоекономічні відносини України з ЄС / Київський міжнародний економічний форум// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forumkyiv.org/uk/>

РОЗВИТОК АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Тенденції розвитку української економіки на сучасному етапі свідчать про подальше посилення інтеграції до країн Європейського Союзу (ЄС). Імплементация угоди та активні дії держави щодо розвитку торговельних зв'язків в сфері аграрного виробництва надають значні можливості для аграрного підприємництва. Аграрний бізнес України набув нового значення для економіки України в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та експорту протягом останнього десятиліття в умовах євроінтеграційних процесів.

Економічна діяльність в галузі аграрного виробництва наразі представлена досить широким переліком суб'єктів господарювання різних форм власності. На сучасному етапі в Україні функціонують такі види сільськогосподарських підприємств:

1. Приватне підсобне господарство громадян – форма виробництва, яка ґрунтується на приватній власності громадян, а також на особистій праці та праці членів їх сімей і є додатковим джерелом прибутків та має споживчий характер.

2. Приватні сільськогосподарські підприємства – займаються виробництвом сільськогосподарської продукції та товарів, діють на засадах підприємництва і самоврядування, на основі об'єднання земельних наділів та технічних засобів кількох господарств.

3. Селянське (фермерське) господарство – сімейно-трудове об'єднання жителів села, добробут яких забезпечується особистою працею, пов'язаною з сільськогосподарським виробництвом продовольства, сировини, готових продуктів харчування.

4. Сільськогосподарські кооперативи – юридичні особи, утворені на основі добровільного об'єднання пайових внесків фізичних і юридичних осіб для участі у спільній виробничій діяльності, керівництво якими здійснюється виборними особами.

5. Акціонерні товариства – підприємства, які формують свій капітал шляхом придбання акцій його учасниками (акціонерами).

Найбільшу питому вагу у структурі сільськогосподарських підприємств у 2017 р. займають фермерські господарства – 74,9%. Господарські товариства, які займаються сільськогосподарською діяльністю, а також приватні підприємства становили у 2017 році відповідно 15,3% та 7,1 %. Значна частка сільськогосподарської продукції в Україні виробляється дрібними господарствами. У структурі вітчизняного сільського господарства вони виробляють 52,2% валової продукції сільського господарства. Переважна частина доходів малих фермерських господарств (93%) забезпечується реалізацією продукції рослинництва [1].

Україна значно наростила доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття, а саме вони збільшилися майже у 4 рази внаслідок зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, а також нарощування фізичних обсягів експорту АПК з України. Частка експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції у загальному експорті товарів і продукції з України зросла з 12,6% у 2005 р. до 40,8% у 2016 р., що свідчить про поглиблення експортної спеціалізації України. За результатами січня-серпня 2018 року товарообіг аграрної та харчової промисловості між Україною та країнами Європейського Союзу досяг \$5,4 млрд, що на \$330 млн більше ніж за аналогічний період 2017 року. При цьому експорт продукції АПК з України до ринків ЄС перевищив \$3,6 млрд. У ТОП-5 країн з найбільшою часткою у зовнішньоторговельному обігу між Україною та країнами ЄС входять: Нідерланди – 15,2%, Польща – 14,3%, Італія – 12,6%, Іспанія – 12%, Німеччина – 11,5% [1].

На сучасному етапі для сільськогосподарських підприємств настав новий етап їх розвитку, що зумовлюють інтеграційні процеси в сфері торгівлі України та країн ЄС. Але

діяльність сільськогосподарських підприємств є складною в нових ринкових умовах, оскільки порівняно з європейськими виробниками українські фермери мають ряд проблем: наявне застаріле технічне забезпечення та низький технологічний рівень виробництва; високу собівартість та трудомісткість продукції; недостатність кадрів із високою кваліфікацією; порушення науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства, монокультуризація землеробства [2, с. 48].

Головним завданням сільського господарства є досягнення такого рівня виробництва, який забезпечить раціональні норми споживання екологічно чистих продуктів харчування, формування соціальної інфраструктури та сприяння розвитку національних культурних цінностей. Тому в умовах євроінтеграції одним із напрямів суттєвого зміцнення доходів сільського населення є розвиток підприємництва.

Актуальним залишається питання доцільності подальшого розвитку та підтримки підприємницької діяльності в аграрному секторі в умовах євроінтеграції. З урахуванням даного висновку, виокремимо такі конкретні шляхи розвитку аграрного підприємництва:

- удосконалення інституціонального середовища діяльності малих підприємницьких форм з метою формування середнього класу на селі й підтримання конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства;

- забезпечення рівнодоступності ресурсів і державної підтримки для усіх підприємницьких формувань, незалежно від форми власності та розміру;

- вдосконалення структури сівозмін та впровадження використання органічних добрив сільськогосподарськими товаровиробниками;

- вирішення кадрових проблем, збільшивши чисельність кадрів із високою кваліфікацією; - оновлення матеріально-технічної бази;

- вдосконалення системи управління та організації виробничих відносин [3].

Таким чином, на основі проведеного дослідження, можемо стверджувати, що аграрний бізнес у умовах євроінтеграції набув якісно нового змісту та є основою розвитку для розвитку сільських територій і зростання добробуту сільського населення. Подальша активізація процесів підприємницької діяльності залежить від ефективності дієвої системи державної політики.

Список використаних джерел

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

2. Волошанюк Н.В. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Н.В. Волошанюк, А.К. Сьомка // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. №13. – С. 45–49.

3. Охота Ю.В. Підприємницька діяльність в аграрному секторі: сутність, організаційно-правова форма та інші основні аспекти / Ю.В. Охота [Електронний ресурс]. / Ефективна економіка. – 2018. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.

4. Руліцька К. Сільськогосподарські підприємства: аналіз діяльності та тенденції розвитку: [монографія] / К. Руліцька. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 212 с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЩОДО ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ, ЩО МАЮТЬ ХАРЧОВІ ДОБАВКИ

Історія застосування харчових добавок нараховує декілька тисячоліть, проте тільки у ХХ столітті, зокрема, у другій половині, харчові добавки заволоділи масовою увагою та зайняли стійке положення у харчовій промисловості, як найважливіші харчові мікроінгредієнти. Широке поширення харчових добавок почало вимагати введення їх класифікації, гігієнічної регламентації, розробки технології отримання та застосування. [1]

Харчові добавки – це природні сполуки або хімічні речовини, які самостійно, зазвичай, не споживаються, але у обмежених кількостях спеціально вводяться до складу інших продуктів харчування. У різних країнах у виробництві продуктів харчування використовується понад 500 харчових добавок. Добавки розробляються мікробіологами та хіміками.

Функції харчових добавок: регулюють вологість продуктів, подрібнюють, розпушують, емульгують, ущільнюють, відбілюють, глазурують, окислюють, охолоджують, консервують тощо.

Надання певній речовині статусу харчової добавки та тризначного ідентифікаційного номеру з індексом «Е» має чітке тлумачення, що передбачає, що:

- дана хімічна речовина є перевіреною на безпечність;
- речовина може бути застосована у межах її встановленої безпечності та технологічної необхідності при умові, що застосування добавки не введе споживача у оману відносно типу та складу продукту;
- для речовини встановлено критерій чистоти обов'язкові для забезпечення певного рівня якості продуктів харчування. [2]

Реакція організму людини на харчові добавки є включно індивідуальною. Хтось сприймає ту чи іншу харчову добавку абсолютно спокійно, а хтось має на неї алергію і навіть знає про негативний вплив на організм, але розібратися у кодах харчових добавок часом не просто. Є добавки котрі вважаються безпечними, згідно вищих інстанцій, проте у деяких людей вони можуть викликати приступи астми або аритмію. Для таких людей важливо знати що саме приховується за кодом, що дасть можливість передбачити реакцію організму на харчову добавку. Харчова добавка може викликати ряд побічних ефектів: напади бронхіальної астми, кропивниця, головні болі, біль у грудях, нудота, сонливість та слабкість, утворення злоякісних пухлин, хвороб нирок та печінки, захворювання травного тракту. [3]

Серед численної групи харчових добавок є абсолютно безпечні, використання яких не повинно викликати перестороги у споживачів. Наприклад, харчовий барвник куркумін виготовляється з тропічної рослини і не лише не шкідливий для здоров'я, але й має лікувальний ефект, очищає кровеносні судини та покращує травлення. Куркумін також бере участь у метаболізмі жирів та має здатність виводити з організму токсини. Також корисні властивості має харчовий барвник хлорофіл, який пригнічує злоякісні клітини, виводить з організму токсини та канцерогени. Серед низки безпечних барвників можна відзначити кармін, яку зазвичай використовують у виробництві безалкогольних напоїв, морозива, майонезі тощо. [4]

Однак за всіма цими «зручностями» ховається величезна небезпека нашому здоров'ю. Адже більшість таких добавок — шкідливі! Е-200 — Е-299. Це консерванти. Їх використовують для того, щоб їжа зберігалася довго. Безпечних консервантів не так вже й багато: Е-202 — сорбат калію. Е-260 — оцтова кислота. Е-270 — молочна кислота. Е-290 — діоксид вуглецю. Е-297 — фумарова кислота. Синтетичні консерванти сприяють розвитку сечокам'яної хвороби,

раку, шлунково-кишкових розладів, алергій та порушень нервової системи. Широко поширений консервант Е-211 надає руйнівну дію на печінку і порушує роботу нервової системи. А citrusові фрукти часто обробляють дифенилом (Е-230) — отруйною речовиною. Е-300 — Е-399. Це антиоксиданти. У харчовій промисловості використовуються для боротьби з вільними радикалами. Часто антиоксиданти додають в продукти, що містять жир, щоб уникнути згіршення. Також антиоксиданти додають у пиво і вино, щоб уникнути окислення. Популярними і корисними антиоксидантами є аскорбінова кислота (Е-300) і токоферолі (Е-306 — Е-309). Про дію інших антиоксидантів поки точних даних немає. Е-600 — Е-699. Під цими індексами ховаються підсилювачі смаку і аромату. Майже всі підсилювачі смаку є шкідливими для здоров'я. Найпоширенішим такою речовиною є глутамат натрію (Е-621). Тривале вживання в їжу глутамату натрію надає шкідливу дію на слизову оболонку шлунку, що призводить до виникнення гастритів і навіть виразок шлунка. Е-900 — Е-999. Найбільш поширена добавка з цієї категорії — синтетичний цукрозамінник Е-951, який додають в газовані напої та жуйки. Відзначено, що підсолоджувач Е-951 порушує роботу нервової системи, викликаючи депресивний стан і слабоумство.[5]

Список використаних джерел

1. Лушко О.В. Харчові добавки: історія виникнення.[Електронний ресурс].- Режим доступу : <https://analytic.ub.ua/23828-harchovi-dobavki-istoriya-viniknennya.html> ;
2. Що таке харчові добавки . .[Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://www.esc.lviv.ua/harchovi-dobavky/> ;
3. Харчові добавки та їх вплив на організм людини.[Електронний ресурс].- Режим доступу : <https://harchi.info/articles/harchovi-dobavky-ta-yih-vplyv-na-organizm-lyudyny> ;
4. Корисні харчові добавки. .[Електронний ресурс].- Режим доступу: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/49129/Harchovi_dobavky_korysni_i_smertelno_nebezpechni_Khimprom
5. Список всіх Е-шек, які дійсно небезпечні. [Електронний ресурс].- Режим доступу <https://ukr.media/food/352615/>.

УДК 519.86

Кобець С.П., к.е.н, Лузіна А.О., студентка
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНОЇ МОДЕЛІ ХОЛЬТА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЧИСТОГО ДОХОДУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

На даному етапі розвитку економічних явищ і процесів на рівні підприємства та галузей спостерігається значна динаміка більшості економічних показників, що супроводжується коливальною складовою, тому накопичені дані стають некорисними. Сьогодні як ніколи є актуальною проблема підвищення якості короткострокового прогнозування економічних показників. У такому випадку доцільно використовувати сучасний напрям статистичного аналізу та прогнозування часових рядів, здатний адаптуватися до зміни процесу – адаптивне моделювання.

Адаптивні моделі прогнозування – це моделі дисконтування даних, що здатні швидко пристосовувати свою структуру і параметри до зміни умов. Інструментом прогнозу в адаптивних моделях, як і в кривих зростання, є математична модель з єдиним фактором «час». [1, с. 120].

На основі статистичних даних за період з 2002 по 2017 роки (табл. 1) побудувати економіко-математичну модель прогнозу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 3 роки ПрАТ «Полтавамаш».

Здійснено прогнозування доходу від реалізації продукції ПрАТ «Полтавамаш» за допомогою моделі Хольта. Алгоритм реалізації моделі наступний:

1. Здійснюється експоненційне згладження часового ряду за наступною формулою:

$$L_t = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha)(L_{t-1} + T_{t-1}) \quad (1)$$

де L_t – згладжена величина на поточний період; α – коефіцієнт згладжування ряду; y_t – поточне значення ряду; L_{t-1} – згладжена величина за попередній період; T_{t-1} – значення тренду за попередній період.

Для першого періоду на початку даних експоненційно-згладжений ряд дорівнює першому значенню ряду $L_t = Y_t$

2. Визначається значення тренду:

$$T_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta) \cdot T_{t-1} \quad (2)$$

де T_t – значення тренду за поточний період; β – коефіцієнт згладжування тренду; L_t – експоненційно-згладжена величина за поточний період; L_{t-1} – експоненційно-згладжена величина за попередній період; T_{t-1} – значення тренду за попередній період.

Коефіцієнт згладжування ряду α та β задається вручну і знаходиться у діапазоні від 0 до 1.

Значення тренду для першого періоду дорівнює 0. ($T_t = 0$).

3. Прогноз за методом Хольта на p періоди вперед дорівнює:

$$\hat{Y}_{t+p} = L_t + pT_t, \quad (3)$$

де \hat{Y}_{t+p} – прогноз за методом Хольта на p період; L_t – експоненційно-згладжена величина за останній період; p – порядковий номер періоду, на який робимо прогноз; T_t – тренд за останній період.

На рисунку 4 зображено розрахунок прогнозних значень чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)(тис.грн) ПрАТ «Полтавамаш» за допомогою адаптивної моделі Хольта на 2018-2020 роки у MS Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1			$\alpha=$	0,6	$\beta=$	0,7	Для оцінки точності прогнозу				Оцінка точності прогнозу для 6 рівнів					
2	рік	продажі, грн.	L_t , експоненційно-згладжений ряд	T_t , значення тренду	p , номер періоду для прогнозу	прогноз за методом Хольта	прогноз на 1 період аналізу	похибка моделі	відхилення похибки	Точність прогнозу	номер періоду	прогноз на 3 періоди аналізу	похибка моделі	відхилення похибки	Точність прогнозу	Ряд з моделлю прогнозу
3	2002	10031,7	10031,7	0			10031,7			94,417%						10031,7
4	2003	12403,3	11454,66	996,07			10031,7	2371,60	0,037							10031,7
5	2004	12434,5	12440,99	989,25			12450,732	-16,23	0,000							12450,732
6	2005	14135,4	13853,34	1285,42			13430,24736	705,15	0,002							13430,24736
7	2006	21069,4	18697,14	3776,29			15138,75761	5930,64	0,079							15138,75761
8	2007	14474,9	17674,31	416,91			22473,43152	-7998,53	0,305							22473,43152
9	2008	22991	21031,09	2474,81			18091,21784	4899,78	0,045							18091,21784
10	2009	17241	19746,96	-156,44			23505,90088	-6264,90	0,132							23505,90088
11	2010	23842	22141,41	1629,18			19590,51572	4251,48	0,032							19590,51572
12	2011	26661	25504,83	2843,15			23770,58506	2890,41	0,012							23770,58506
13	2012	25052	26370,39	1458,84			28347,98707	-3295,99	0,017		3	14442,876	10609,1	0,179		28347,98707
14	2013	23212	25058,89	-480,40			27829,2333	-4617,23	0,040		3	15408,75648	7803,24	0,113		27829,2333
15	2014	28407	26875,60	1127,57			24578,49381	3828,51	0,018		3	17709,59495	10697,4	0,142		24578,49381
16	2015	35857	32715,47	4426,18			28003,17061	7853,83	0,048		3	30026,00846	5830,99	0,026		28003,17061
17	2016	50102	44917,86	9869,53			37141,64968	12960,35	0,067		3	18925,02831	31177	0,387		37141,64968
18	2017	51978	53101,76	8689,59			54787,38844	-2809,39	0,003		3	28455,52836	23522,5	0,205		54787,38844
19					1	61791,34										61791,34
20					2	70480,93										70480,93
21					3	79170,51										79170,51

Рис. 1. Розрахунок прогнозних значень чистого доходу від реалізації продукції (тис.грн) ПрАТ «Полтавамаш» за допомогою адаптивної моделі Хольта на 2018-2020 рр. у MS Excel

Визначено похибку моделі як різницю між фактичними даними та прогнозом на цей період, а також точність прогнозу, яка становить 94,417% при коефіцієнті згладжування ряду $\alpha=0,6$; $\beta=0,7$ (послідовно перебираючи коефіцієнти α та β від 0 до 1 із кроком 0,1, було знайдено таке сполучення, яке дає максимальне значення точності прогнозу).

За результатами обчислень було побудовано графіки фактичного ряду, експоненціально-згладженого ряду та ряду з моделлю прогнозу на три роки (рис. 2).



Рис. 2. Графічне зображення динаміки чистого доходу від реалізації продукції

Отже, прогнозні значення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становлять: на 2018 рік - 61791,34 тис. грн.; 2019 рік - 70480,93 тис. грн.; 2020 рік - 79170,51 тис. грн. Як видно із прогнозу загальний рівень чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростає. Отриманий проноз зменшує невизначеність та ризик у процесі прийняття управлінських рішень щодо подальшого функціонування ПрАТ «Полтавамаш».

Список використаних джерел

1. Семяновський В.М. Методи соціально-економічного прогнозування: Навч. посіб. – К.: Бізнес Медіа Консалтинг, - 2011. – 300 с.
2. Методичні вказівки до виконання лабораторних робіт із дисципліни «Адаптивні моделі в економіці» для студентів денної форми навчання за напрямом підготовки 6.030502 – економічна кібернетика – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 49 с.

УДК 658.14.17

Коваленко Л.Р., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У ринковій економіці банкрутство підприємств є достатньо поширеним явищем. Проте через відсутність достовірних методик діагностики та недосконалий фінансовий менеджмент багато із потенційно життєздатних підприємств України стають потенційними банкрутами. Забезпечення енергетичної безпеки країни є другою важливою проблемою після збереження територіальної цілісності держави. Тому важливо створити умови для стабільної та прибуткової роботи підприємств газодобувної промисловості.

За 25 років незалежності України споживання природного газу скоротилося приблизно втричі, передусім за рахунок структурних змін, які відбулися в економіці держави. Разом з тим Україна має значні ресурси газу та може повернути собі статус експортера, але для цього вона насамперед мусить створити умови для залучення інвестицій в цю галузь. Реформа ринку газу, що включає лібералізацію ціноутворення, є обов'язковою умовою для досягнення газової незалежності України.

Найбільшою компанією паливно-енергетичного комплексу України є НАК «Нафтогаз України», яка видобуває понад 97 % нафти і природного газу країни. Основною компанією з

видобування природного газу й газового конденсату в Україні є ПАТ «Укргазвидобування». До його складу входить 10 філій, в тому числі: 3 газовидобувні управління, управління з буріння свердловин, управління з перероблення газу та газового конденсату [1].

Задача визначення ймовірності банкрутства підприємства є актуальною, адже достовірна й своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність компанії дає можливість сформулювати відповідну фінансову політику та розробити заходи, які направлені на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. А також підвищити платоспроможність, забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковому періоді, а головне – попередити ризик банкрутства підприємства. Діагностика банкрутства – це своєчасне виявлення неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, низької ділової активності.

Усі методи діагностики банкрутства поділяються на кількісні та якісні. В дослідженнях найбільш поширеними серед кількісних методів прогнозування банкрутства є зарубіжні та вітчизняні факторні моделі, де факторами виступають окремі показники фінансової діяльності підприємства. Після аналізу розроблених зарубіжних методик діагностики ймовірності банкрутства для розрахунків обрано п'ять моделей.

Використання моделей діагностики ймовірності банкрутства дає можливість за обмеженою кількістю показників оперативно отримати дані про фінансовий стан підприємства й вчасно попередити загрозу кризового стану. Але вони не вказують на причину, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості; а також не надають інформацію щодо подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Фінансова звітність ПАТ «Укргазвидобування» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ugv.com.ua/activities>

2. Харченко Ю.А. Дослідження ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Укргазвидобування») / Ю.А. Харченко, К.В. Волкорез // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2016. – № 111. – С. 208 – 218.

УДК 336.227.8:336.02

Колісник В.О., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПОДАТКОВА СИСТЕМА В НІМЕЧЧИНІ

Федеративна республіка Німеччина як держава пройшла різні стадії політичного і економічного устрою, не раз піднімалася з розрухи, викликані світовими війнами, виросла в економічно потужну державу з вираженою соціальною орієнтацією. До числа держав, що мають високо централізовану фінансову систему, відноситься і Німеччина. Основною рисою системи оподаткування в цій країні є закріплене в Конституції положення, що регулює поділ податкових доходів між бюджетами різного рівня (федеральні, земельні, місцеві), причому розділенню підлягають практично всі джерела доходів. Системі оподаткування в Німеччині, яка дуже складна, бо нараховує близько 40 різних видів податків.

Податок на заробітну плату, який знімається автоматично, у Німеччині розділяють на класи. Їх всього 6 штук:

- I-й клас: неодружені (+ одружені, що живуть окремо, або розлучені) і без дітей;
- II-й клас: неодружені (+ одружені, що живуть окремо, або розлучені) з дітьми;
- III-й клас: одружені і партнер не працює (або працює і має V-й клас);
- IV-й клас: обидва партнери працюють;
- V-й клас: одружений партнер з меншим заробітком (див. III-й клас);
- VI-й клас: друга робота паралельно з наявною першою.

Також в Німеччині є страховий внесок. У вас буде змога обрати між державним та приватним медичним страхуванням. В державному страхуванні ваш внесок становить 7,3%, ще стільки ж заплатить роботодавець. Також є додатковий внесок, що в залежності від медичної каси буде від 0% до 1,7% (з наступного року його теж поділять навпіл, а поки ви платите його самі). Попри часту критику медичної системи в Німеччині, ця страховка покриє будь-які складні види операцій, лікувань чи хіміотерапій, які можуть виникнути у людини (а якась хіміотерапія чи складне лікування можуть спокійно коштувати €100K+). Окремо треба відзначити, що діти (незалежно від кількості) чи непрацюючий муж/жінка будуть застраховані за рахунок вашого внеску безкоштовно, як член родини.

Податок солідарності (Solidaritätszuschlag) – дуже дивний податок, введений на початку 90-х для подолання кризи на Близькому Сході та для гармонічного об'єднання Східної та Західної Німеччини. Зараз активно обговорюють повне скасування цього податку, але якийсь час вам все ж доведеться його сплачувати. На сьогодні величина податку –5,5% від Einkommensteuer (а отже Lohnsteuer).

Церковний податок (Kirchensteuer) – якщо при заповненні документів при реєстрації в Німеччині ви вкажете, що є парафіянином однієї з офіційно визнаних церков, які можуть стягувати церковний податок, то ви будете змушені платити цей податок – це 8-9% від Lohnsteuer/Einkommensteuer. Особливо обережним при заповненні документів треба бути католикам (а отже і греко-католикам), євангелістам чи іудеям. Мусульмани, буддисти чи християни-ортодокси всіх патріархатів можуть спокійно з гордістю вписувати свої церкви, бо вони не мають право стягувати церковний податок.

Податки в Німеччині дійсно високі, і систему роками намагаються покращити чи зробити більш привабливою для роботодавців та фірм. З одного боку це фактор, який відлякує від цієї країни велику кількість компаній та експатів, які формально більше можуть заробити в інших країнах.

Саме великі соціальні видатки притягують в цю країну велику кількість шукачів притулку. І саме перерозподіл виплат на тих, хто взагалі нічого не платив в систему викликає шире обурення рядових німців на виборах. Саме тому партії намагаються загравати з виборцем і корегують поточну ситуацію (з біженцями і ко реально борються і це ледь не головна тема останніх декількох років).

Аналіз стану, структури, механізму функціонування фінансово-бюджетної системи Німеччини дозволяє зробити висновок щодо зосередження основних проблем у сфері бюджетної системи, що зумовлено зростанням державних витрат на проведення реформ у соціальній сфері, на фінансування антикризових фондів Європейського Союзу, необхідністю рефінансування наявних зобов'язань уряду. Коригування середньострокової стратегії розвитку потребує федеральний бюджет, що можливо здійснити за рахунок його консолідації, обмеження зростання чистих запозичень, скорочення структурного дефіциту, зменшення соціальних видатків і процентних доходів задля нарощення темпів економічного зростання. Серед пріоритетних напрямів розвитку економіки Німеччини, що мають забезпечити стабільне функціонування фінансово-бюджетної системи, можна виокремити такі:

1) поліпшення умов для приватних капіталовкладень в інфраструктурні проекти з метою створення підґрунтя для нарощення дохідної бази федерального бюджету;

2) відмова від програми закриття атомних електростанцій та устаткування на розвиток відновлювальної енергетики задля підтримки цін на електроенергію на стабільному рівні через загрозу закриття промислового виробництва та збільшення кількості безробітних, що негативно позначиться на стані державних фінансів;

3) поглиблення Європейського валютного союзу й укріплення валюти євро з метою досягнення збалансованого бюджету та зменшення навантаження щодо фінансування видатків ЄС.

Список використаних джерел

1. Клименко О.В. „Податкова система Федеративної Республіки Німеччина” // Юридичні читання молодих вчених: Збірник матеріалів всеукраїнської наукової конференції 23-24 квітня 2014. Частина 2. - К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2014. - С.55-57;
2. Клименко О.В. „Податок на доходи фізичних осіб Федеративної Республіки Німеччина” // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових статей. Юридичні науки. Випуск 1. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2017. - С.81-89.

УДК 659.1

Кононенко В.П., Передерій Я.О, магістранти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

РЕКЛАМА ТНК В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Сучасна економіка все більше набуває глобального характеру. Одним із характерних суб'єктів глобальної економіки є транснаціональні компанії (ТНК). Реклама продукції або послуг цих компаній відіграє значну роль в ефективному функціонуванні ТНК, тому являє собою значний науковий і практичний інтерес і потребує дослідження.

Транснаціональна компанія здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми закордонними філіями. ТНК є міжнародними компаніями за характером своєї діяльності, так як володіють або контролюють виробництво продукції (або послуг) поза межами країни базування, в різних країнах світу, розташовуючи там свої філії, що функціонують відповідно до глобальної стратегії материнської компанії [1]. Рекла́ма (лат. *reclamare* – «поновлювати крик, знову кричати, кликати, голосно заперечувати») – спеціальна інформація про осіб чи продукцію, що розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого чи опосередкованого одержання прибутку. [2]

Ринкова економіка внесла істотні корективи у форми і зміст рекламної діяльності. Рекламна діяльність стала сполучною ланкою між виробником і споживачем.

Як частина механізму ринкових відносин реклама змушена пристосовуватися до нових умов, змінювати форми, вносити корективи в зміст і методи рекламної діяльності. На міжнародному ринку постійно виникають нові нетрадиційні проблеми, зокрема, фінансові, енергетичні, паливні та сировинні кризи; життєво важливим також вважається захист навколишнього середовища тощо. Міняється соціально-демографічний стан суспільства, відбувається переоцінка цінностей серед його членів, підвищується освітній рівень, посилюється громадський рух, мета якого – захистити права споживачів. Виробникам доводиться переглядати технічні та якісні параметри своїх товарів, створювати економічні та екологічно чистіші конструкції і технології. Щоб успішно конкурувати з іноземними ТНК, які сконцентрували у своїх руках величезні фінансові, виробничі, науково-технічні ресурси і майже половину світової торгівлі, фірмам “другого ешелону” (а українські ТНК є саме такими фірмами) доводиться, зокрема, інтенсифікувати рекламу.

Технологічний ресурс нового інформаційного середовища відкриває перед рекламодавцями якісно нові можливості. Причому мова йде не тільки про те, що споживачу можна надати практично необмежений обсяг інформації, але і про різний спосіб уточнення тієї групи цільових користувачів, що потенційно може бути зацікавлена в якому-небудь рекламному продукті. Група методів, що дозволяють проводити подібну вибірку, відома під загальною назвою “таргетинг” (*target* – мішень, ціль). Вихідною “сировиною” для таргетинга є інформація про користувача, що потрапляє в руки рекламодавцям, аналіз якої і дозволяє зробити висновки про схильність об'єкта до тієї чи іншої покупки. Інструменти одержання

даних стають усе більш і більш досконаліми, що, з одного боку, дозволяє рекламодавцям оптимізувати витрати на кампанію, але з іншого боку – викликає серйозне побоювання з приводу збереження хоч якої приватності для користувачів Інтернету.

Найбільш ефективними сьогодні є методи рекламування з допомогою Інтернету. Рекламуючи свій товар чи послугу за допомогою Інтернету, ви можете розраховувати на те, що ваша реклама може бути показана на аудиторію, що складає більш 12 мільйонів чоловік. І такий варіант реклами цілком обґрунтований, якщо ви виводите на ринок масовий товар (соки, печиво), дорогий товар (нерухомість, автомобілі) чи популярну послугу (кредити, пластикові картки, туризм). Це прекрасний варіант для зміцнення позицій існуючої торгової марки, тобто її брендинга. [3]

В першу сотню найдорожчих компаній світу за версією журналу Forbes, на початок 2016 року, входять організації, зайняті в різних сферах діяльності. Це і банківська справа, ІТ-розробки, автомобілебудування, стільниковий зв'язок, видобуток природних копалин і т.д.

10 найбільших корпорацій світу:

1. Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) - найбільший комерційний держбанк КНР. ICBC володіє 5-й частиною банківського сектора Китаю. На кінець 2014 року у фінансові послуги банку доступні більш ніж 5 млн. корпоративних і 500 млн. ідивідуальним клієнтам.

2. China Construction Bank - один з найбільших держбанків Китаю, який був засновано 1 жовтня 1954 року. Мережа China Construction Bank нараховує 14 925 відділень в Китаї і 10 за його межами.

3. The Agricultural Bank of China - сільськогосподарський банк Китаю. Заснований Мао Цзедунем в 1951 році для надання фінансової допомоги колективним господарствам і фермерам. Має у своєму розпорядженні 23 600 відділеннями та 19 700 офісами, 8 відділень і 2 представництва розташовані за межами КНР. У банку налічується 14 дочірніх підприємств, 5 з яких за кордоном.

4. Bank of China Ltd - найстаріший банк Китаю. Заснований в 1912 році внаслідок перетворення банку Ta Ching Government Bank. Налічує близько 13 тис. Відділень в КНР і 550 представництв в 25 державах за кордоном.

5. Berkshire Hathaway - холдингова компанія США. Управляє безліччю корпорацій, зайнятих в різних галузях. Заснована в 1955 році шляхом злиття Беркшірської бавовняної і Промислової компанією Хатвей. Сама Berkshire Hathaway зайнята інвестиціями, страхуванням і перестраховуванням.

6. JPMorgan Chase - фінансовий конгломерат, заснований після злиття найбільших банків Америки. Історія створення триває з 1923 по 2000 рік. Діяльність: споживчий і громадський банкінг, корпоративним та інвестиційним банком, комерційний банкінг, управління активами.

7. Exxon Mobil Corporation - американська корпорація, одна з найбільших приватних нафтових організацій в світі. Заснована в 1999 році шляхом злиття нафтокомпаній Exxon і Mobil. Обидві спадкоємиці знаменитого тресту Standard Oil Джона Рокфеллера, монополіста нафтовидобутку з 1870 по 1911 рік. Видобуває нафтопродукти в США, Канаді і на Близькому Сході. Має мережі АЗС в 100 країнах світу, запас - 22,4 млрд. Барелів нафти.

8. PetroChina - нафтогазова компанія КНР. Створена в листопаді 1999 року, зараз зайнята розвідкою, розробкою та видобутком нафтогазових продуктів, а також їх переробкою і транспортуванням. Персонал - 446,3 тис. Чол., Запаси нафти - 11,62 млрд. Барелів.

9. General Electric - багатогалузева компанія США. Виробляє різну техніку, включаючи локомотиви, енергоустановки (і атомні реактори), газові турбіни, медобладнання, побутову техніку та інше. Заснована в 1878 році винахідником Томасом Едісоном.

10. Wells Fargo - фінансова, яка здійснює диверсифіковану фінансову і страхову діяльність в США, Канаді та Пуерто-Ріко. Утворилася в результаті злиття Wells Fargo & Co. і Norwest в 1988 році. Один з перших банків, що дозволив своїм клієнтам отримувати доступ до банківських рахунків через Інтернет, починаючи з 1995 року.

Отже, реклама відіграє важливу роль в міжнародному бізнесі. Вона є необхідною складовою підприємницької діяльності в сучасних умовах і зберігає за собою цей статус і на майбутнє. А пошук нових технологій збуту залишається головною проблемою будь-якого підприємства.

Список використаних джерел

1. [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Транснаціональна_корпорація](https://uk.wikipedia.org/wiki/Транснаціональна_корпорація)
2. [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Реклама](https://uk.wikipedia.org/wiki/Реклама)
3. Нові технології реклами Мятлік О. ЦДПН НАНУ, 2015 р.
4. <http://www.stevsky.ru/rejtingi-forbs/spisok-forbs-2016-2000-krupneyshich-kompaniy-mira-za-2015-god>

УДК 659.13/.16

Корнієнко М.В., Максименко Є.М., магістранти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ВРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВІЗУАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ В СУЧАСНІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

У сучасних умовах конкурентних ринків проблеми змагань брендів за увагу та лояльність споживачів набувають особливої уваги. В останнє десятиліття склався цілий напрям маркетингових комунікацій, пов'язаний з візуальною символікою – однією з основних складових успішного формування фірмового стилю компанії. Останній може викликати сильний емоційний відгук і мати вплив на те, щоб потенційний клієнт захотів ближче познайомитися з організацією, її продукцією чи послугами.

Формування корпоративної ідентичності є комплексною стратегією формування іміджу підприємства; будується на ознайомленні громадськості з цілями організації, змістом її діяльності та розвитком комплексу організаційних комунікацій.

Корпоративна ідентичність проявляється на зовнішньому і внутрішньому рівнях корпоративних комунікацій. Внутрішній рівень визначається персоналом організації; зовнішній рівень – зовнішнім оточенням організації – інвесторами, партнерами, клієнтами, споживачами, постачальниками, соціальними і політичними інститутами.

Формування корпоративної культури і корпоративної ідентичності відбувається в кілька етапів. Кожен з цих етапів спрямований на досягнення 3 головних завдань:

1. Досягнення високого рівня компетенції й ефективна робота з покупцем;
2. Підтримка іміджу успішної компанії, який змушує покупця повірити у вас;
3. Встановлення емоційного зв'язку з покупцем і суспільством.

Пройшовши дані етапи, організація може сформувати зовнішній і внутрішній імідж, у тому числі корпоративну культуру і корпоративну ідентичність [5].

Серед елементів корпоративної ідентичності найважливішу роль відіграють візуальні, такі як колір, форма, фірмова символіка, розташування окремих елементів у загальній структурі. Важливою у створенні логотипу та фірмового стилю є композиція. Незвичайне компоновання створює сучасний образ, відображає нестандартний підхід до роботи, підкреслює оригінальність ідеї. На ефективність сприймання впливає не тільки лексична і візуальна структура слова, ефективність сприймання слова погіршується при збільшенні кількості букв, які його складають.

Заглиблюючись в психологію, можна згадати про так звану «гештальт-теорію сприйняття» німецьких психологів 1920-х років. Вони вважали, що людський мозок здатний об'єднувати візуальні елементи в цілісну фігуру, яка несе в собі більше сенсу, ніж окремі частини. Один з головних принципів гештальту – прагнення до замкнутості, часто

використовується в дизайні логотипу: форма може перериватися, але людське око все одно буде сприймати це як завершену картину [1].

Невід'ємним атрибутом фірмового стилю є фірмова символіка. Колір фірмової символіки в фірмовому одязі повинен бути контрастним основному кольору. Таким чином, при формуванні фірмового стилю необхідно враховувати, що фірмовий одяг повинен бути зручним для виконуваних робіт, відповідати стандартам з безпеки праці; колір одягу повинен узгоджуватися з інтер'єром приміщення і бути психологічно доцільним; в одязі обов'язково повинна бути присутня фірмова символіка організації [3].

Візуальним відображенням корпоративної ідентичності є фірмовий стиль, що включає в себе сукупність постійних словесних, кольірних і графічних інформаційних засобів і використовується при оформленні фірмою товарів, в якості реклами, ярликів і т.д. В оформленні елементів фірмового стилю провідну роль відіграє колір. Це пов'язано з тим, що кольорова гамма сприймається на підсвідомому рівні і напряму впливає на поведінку споживача. Саме тому один із важливих аспектів у просуванні продукції – це колір [6].

Проблеми, що стосуються кольору, його сприйняття, виміру, систематизації і практичного застосування, стають предметом наукових дискусій на Міжнародних конгресах і конференціях, симпозіумах з дизайну та реклами. У багатьох країнах існують інститути кольору, кольірні комітети, групи кольору, суспільства кольору – організації, що несуть різні найменування, але переслідують одну мету – об'єднання національних зусиль у дослідженні кольору, розширення знань про нього, централізацію і поширення відповідної інформації. Вони покликані сприяти більш глибокому вивченню кольору, допомагати фахівцям краще розуміти його функції і можливості ефективнішого використання. Корпорація «Pantone» є світовим експертом у галузі стандартизації кольору та розробки цифрових кольірних комунікацій [4].

Сприйняття кольору залежить від емоційного стану людини. Залежно від настрою люди сприймають один колір, дратуються на інший і нейтрально відносяться до третього. Величезну увагу впливу кольору на сприйняття людини та її психічний стан приділяв швейцарський психолог Макс Люшер. Він встановив, що певний колір викликає у людини цілком певні емоції. Наприклад, жовто-червоні тони створюють відчуття схвильованості, збудження, активності. Сині, сірі кольірні тони, навпаки, діють заспокійливо. Чорний або сірий колір має значенням вишуканості, культурності [6].

В результаті досліджень Макс Люшер встановив, що ставлення до кольору завжди було і залишається емоційним [2]. Крім того, він зробив ще один важливий для рекламної індустрії висновок: колір не тільки викликає відповідну реакцію людини в залежності від її емоційного стану, але також може формувати її емоції.

Корпоративна ідентичність породжує у працівника гордість за приналежність до своєї організації, викликає прагнення зробити більше, ніж вимагають, сприяє формуванню готовності завжди відстоювати інтереси компанії. Наявність у працівника такої якості, як корпоративна ідентичність означає, що він не тільки усвідомлює цінності організації, чітко дотримується правил і норм поведінки, але розглядає своє життя у взаємозв'язку з життям організації. Розвиток корпоративної ідентичності є показником рівня корпоративної культури в організації, показником того, наскільки її корпоративні цінності адекватні особистим цінностям її працівників, наскільки сама компанія є цінністю для людей.

Список використаних джерел

1. Вертгеймер М. Продуктивне мислення: Пер. с англ./Заг. ред. С. Ф. Горбова та В. П. Зінченко. Вступ. ст. В. П. Зінченко. М.: Прогрес, 1987. Режим доступу: [https://psychosearch.com/napravleniya/geshtaltpsikhologiya/282\(geshtaltpsikhologiya-osnovnye-ponyatiya-i-idei](https://psychosearch.com/napravleniya/geshtaltpsikhologiya/282(geshtaltpsikhologiya-osnovnye-ponyatiya-i-idei)

2. Люшер М. Чьотрирьохкольоровий чоловік або шлях до внутрішньої рівноваги / М. Люшер. – Харків: Магія кольору, 1996. – 432 с. – («СФЕРА»)

3. Овчарек В. Є. Фірмовий одяг як ефективний засіб просування на ринок закладів освіти / В. Є. Овчарек, О.О. Стілюк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. – 2015. № 2. с. 419-426.

4. Прищенко С. В., Семантика кольору у рекламному дизайні: культурологічні та комунікативні аспекти / Прищенко С. В., Прищенко М.О.. // Інститут реклами. Парадигма пізнання: гуманітарні питання, Україна м. Київ. – 2015. – №4

5. Теорія держави і права: Навч. посіб. / [Колодій А. М., Копейчиков В. В., Лисенков С. Л. та ін.]; За загл. ред. С. Л. Лисенкова, В. В. Копейчикова. — К.: Юрінком Інтер, 2002. — 368 с.

6. Чумак І. О. Вплив кольору товару на психологічне сприйняття споживачі / І.О. Чумак, О.О. Кононова. // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – №3.

УДК 339.138

Корнієнко Н.В., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Цифрові медіа забезпечують швидке поширення новин та інформації, стають основним засобом реклами та взаємодії з клієнтом. Формування стратегії просування компанії та товару за допомогою цифрових каналів – основне завдання цифрового маркетингу, який передбачає специфіку медіапланування, активну присутність компанії в соціальних мережах, використання «вірусного» відео та спеціального контенту для залучення уваги мільйонів людей. У сучасному світі від швидкості прийняття рішення залежить перевага над конкурентами. Цифровий маркетинг дозволяє впливати на процес взаємодії зі споживачем у реальному часі. Така перевага допомагає суттєво збільшити ефективність маркетингу.

Цифровий маркетинг (digital marketing) – це використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування фірми та її товару. Телебачення, радіо, Інтернет, соціальні медіа – усе це інструменти цифрового маркетингу. Цифровий маркетинг тісно переплітається з Інтернет маркетингом, але в ньому вже розроблені низка технік, що дають змогу досягати цільову аудиторію навіть в офлайн середовищі (використання додатків в телефонах, sms/mms, рекламні дисплеї на вулицях тощо). Як і будь-який інший вид маркетингу, цифровий маркетинг допомагає досягати максимального комерційного результату оптимальним способом, тобто дає змогу економити гроші, уникати зайвих неефективних витрат. На сьогодні цифровий маркетинг починає широко використовувати і традиційні види реклами, з метою «захопити» увагу аудиторії і «перетягнути» її до віртуального світу [1, с. 24].

Основний тренд сучасного маркетингу – бажання покупців стати частиною бренду. Споживачі не тільки цікавляться продукцією, вони хочуть отримувати цікаву інформацію про бізнес, бренд, керівника компанії. Створити повноцінну двосторонню комунікацію дозволяють цифрові маркетингові медіа канали. Вже сьогодні B2B компанії, які ведуть свої блоги, знаходять на 67% більше потенційних клієнтів, ніж ті, які не публікують матеріали в блогах.

Використання цифрового маркетингу у діяльності підприємств допомагає використати низку переваг, які забезпечуватимуть умови для того, щоб підприємство завжди було на кілька кроків попереду, порівняно з конкурентами. Переваги цифрового маркетингу полягають у наступному:

– цифровий маркетинг дає змогу охопити і онлайн-, і офлайн-споживачів, які використовують планшети і мобільні телефони, грають в ігри, завантажують додатки. Так бренд може звернутися до більш широкої аудиторії, не обмежуючись інтернетом;

– можливість збирати чіткі і деталізовані дані. Практично всі дії користувача в цифровому середовищі фіксуються аналітичними системами. Це дає змогу робити точні висновки про ефективність різних каналів просування, а також скласти точний портрет покупця;

– гнучкий підхід – цифровий маркетинг дає змогу залучити на онлайн-ринок офлайн-аудиторію, і навпаки. Наприклад, за допомогою QR-коду на флаєрі можна спрямувати користувача на сайт. І водночас завдяки email-розсилці можна запросити передплатників на семінар або інший офлайн-івент [2, с. 298] .

Слід зазначити, що до цифрового маркетингу не належить просування за допомогою таких традиційних каналів, як оголошення в газетах, флаєри, реклама на ТБ, білборди. Хоча, якщо на білборді буде вказано QR-код, за допомогою якого можна перейти на сайт, то це вже цифровий маркетинг. Сьогодні цифровий маркетинг використовує п'ять цифрових каналів: 1) мережу Інтернет і пристрої, що надають доступ до неї (комп'ютери, ноутбуки, планшети, смартфони та ін.); 2) мобільні пристрої; 3) локальні мережі (Екстранет, Інтранет); 4) цифрове телебачення; 5) інтерактивні екрани, POS-термінали.

Цифровий маркетинг передбачає використання інструментів, більшість з яких реалізується у мережі Інтернет:

1. Пошукова оптимізація (SEO – Search Engine Optimization) являє собою комплекс дій, які орієнтовані на збільшення органічного трафіку у пошукових системах. Спеціалізоване програмне забезпечення: Linkody, SE Ranking, Wix, SEMrush, Moz Pro тощо.

2. Контент-маркетинг (Content Marketing) – технологія залучення цільової аудиторії до компанії або торговельної марки шляхом створення та розповсюдження асоційованої корисної інформації, яка дасть змогу привернути увагу потенційних клієнтів. Спеціалізоване програмне забезпечення: HubSpot, Infusionsoft, Marketo, Mediafly, Roojoom тощо.

3. Email-маркетинг (Email Marketing) дає змогу за допомогою автоматизованих розсилок цільовій аудиторії електронних листів будувати ефективну комунікацію зі споживачами. Спеціалізоване програмне забезпечення: Zoho Campaigns, Campaign Monitor, EmailOctopus, SENDER, MailChimp тощо.

4. Маркетинг у соціальних мережах (SMM – Social Media Marketing) передбачає залучення цільової аудиторії через соціальні мережі завдяки створенню тематичного контенту, який відповідає інтересам певної групи користувачів та вписується у специфіку функціонування окремої соціальної мережі. Спеціалізоване програмне забезпечення: Lithium Social Media Management, Loomly, Promo by Slidely, AgoraPulse, Zoho Social тощо.

5. Онлайн-реклама (Online Advertising) – потужний маркетинговий інструмент, який дає змогу залучити клієнтів у мережі Інтернет завдяки використанню різноманітних варіантів рекламних повідомлень (контекстна, медійна, спам, текстова, тізерна реклама, цільова сторінка тощо). Спеціалізоване програмне забезпечення: Asana, FreshBooks, monday.com, WordStream Advisor, Workfront тощо.

6. Контекстна реклама – це один із типів онлайн-реклами, що передбачає вибір відвідувачів на основі певних інтересів, які співпадають із тематикою рекламних повідомлень, та демонстрацію їм відповідного контенту. Спеціалізоване програмне забезпечення: Google AdWords, AdSense, Precise, TV тощо.

7. Веб-аналітика (Web-Analytics) являє собою гнучку систему вимірювання та збору інформації про активність на сайті, яку можна всебічно проаналізувати та розробити ефективні рішення щодо підвищення функціональних можливостей веб-ресурсу відповідно до потреб відвідувачів з одночасною оптимізацією затрат компанії на підтримку сайту. Спеціалізоване програмне забезпечення: Google Analytics, Adobe Analytics, Twitter Counter, Appsee Mobile Analytics, Bing Webmaster Tools тощо.

8. Мобільний маркетинг – це комплекс заходів, які реалізуються за допомогою мобільних пристроїв та орієнтовані на просування товарів і послуг з урахуванням особливостей даної технології. Спеціалізоване програмне забезпечення: Deep Linking Platform, SendPulse, TextMagic, AppsFlyer, Mobiniti тощо [3, с. 176–177].

Дозволити собі всі інструменти одночасно можуть не всі компанії, як правило, це не є ефективним. Вибір залежить від цілей та можливостей бізнесу. Компанії можуть звертатися до діджитал-агентств, які забезпечують присутність і просування бренду в цифровому середовищі. До складу команди можуть входити: маркетолог, фахівець із SEO, аналітик, менеджер проекту, дизайнер, верстальник, програміст, контент-менеджер, копірайтер. Для нерегулярних робіт агентства можуть наймати фрілансерів, наприклад відеооператорів або фотографів.

Таким чином, цифрові технології сьогодні є вирішальним фактором успіху та просування для кожної сфери бізнесу, що дає значні конкурентні переваги. Цифровий маркетинг являє собою комплексний підхід до просування компанії, її продуктів у цифровому середовищі, а також охоплює офлайн-споживачів. Цифровий маркетинг дає змогу інтегрувати велику кількість технологій (соціальні, мобільні, веб, CRM-системи тощо) з продажами та клієнтським сервісом, забезпечує постійний якісний зв'язок між рекламодавцем та кінцевим споживачем. Цифровий маркетинг базується на аналітиці даних про користувачів, їх поведінці, проникає в традиційні види комунікацій, щоб захопити увагу аудиторії і перетягнути її у віртуальний світ. Цифровий маркетинг передбачає персоніфікацію, що підсилює вплив маркетингових інструментів на цільову аудиторію.

Список використаних джерел

1. Вертайм К. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, викиресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий [Текст] / К. Вертайм, Я. Фенвик. – М.: Альпина Паблишер, – 2010. – 384 с.

2. Марчук О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління Економіка і суспільство. – 2018. – №17. – С. 296–299.

3. Пономаренко І.В. Теоретико-методологічні основи дослідження цифрового маркетингу / І.В. Пономаренко, І.І. Віннікова //Інфраструктура ринку. – 2018. – Випуск 17. – С 174 – 180.

УДК 541.967

Копил Р.В., Піддяча В.В., студенти

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ

В окремих навчальних посібниках під податковою системою у широкому розумінні розглядають взаємопов'язану сукупність діючих у конкретний момент у конкретній державі суттєвих умов оподаткування. При цьому до елементів податкової системи відносять:

- систему податкових органів, обов'язки, відповідальність;
- порядок, форми й методи встановлення, зміни та скасування податків;
- закріплення правового механізму податку за кожним податковим платежем;
- форми й методи податкового контролю;
- права, обов'язки, відповідальність, способи захисту прав і законних інтересів платників податків та інших учасників податкових правовідносин тощо.

Виходячи з норм Податкового кодексу України, складовими елементами податкової системи України є окремі обов'язкові платежі, що поділяються на:

- загальнодержавні податки і збори;
- місцеві податки і збори.

Всі елементи податкової системи України встановлюються Верховною Радою України.

Стосовно законодавчого закріплення принципів оподаткування в Україні, то відповідно до положень статті 3 Закону України "Про систему оподаткування" принципами побудови системи оподаткування в Україні є:

- стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;
- стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності — введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;
- обов'язковість—впровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;
- рівнозначність і пропорційність — справляння податків з юридичних осіб здійснюються в певній частці від отриманого прибутку й забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутку і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) - на більші доходи;
- рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації—забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);
- соціальна справедливість — забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого й прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи;
- стабільність—забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;
- економічна обґрунтованість — встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами;
- рівномірність сплати – встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат;
- компетенція—встановлення й скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до законодавства про оподаткування виключно Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами;
- єдиний підхід – забезпечення єдиного підходу до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг;
- доступність – забезпечення дохідливості норм податкового законодавства для платників податків і зборів (обов'язкових платежів)

Список використаних джерел

1. Лучковська С. І. Фінансове право : навч. посіб. / С. І. Лучковська. – Київ : КНТ, 2010. – 296 с.
2. Податковий кодекс України : закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Податкова система //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.
4. Функції податків і зборів // Митна енциклопедія : у 2 т. / І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. — Хм. : ПП Мельник А. А, 2013. — Т. 2 : М — Я. — С. 445. — ISBN 978-617-7094-10-3.

СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

З метою стимулювання експорту продукції держава може застосовувати у своїй зовнішньоекономічній політиці засоби податкової, митно-тарифної, валютно-фінансової політики та методи нетарифного регулювання. Успішна реалізація таких заходів дає змогу розширити експорт продукції, підвищуючи її якість та вдосконалюючи одночасно географічну диверсифікацію експорту на найвигідніших умовах

Багато країн серед форм стимулювання експорту продукції широко застосовують експортні замовлення на виробництво продукції, що забезпечує виробникам такої продукції гарантований збут виготовлених ними товарів на вигідних для них умовах. Як свідчить світова практика, у разі одержання підприємством експортного замовлення, держава може взяти участь у експортному кредитному страхуванні в межах державних норм дотацій, а великі замовлення, що передбачають довгострокове фінансування з боку покупця чи його банку, забезпечуються покриттям кредитних ризиків та ризиків зміни курсу. Це стимулює експортера до активнішої діяльності на міжнародних ринках.

У деяких випадках держави з метою стимулювання експорту продукції можуть проводити політику стимулювання імпорту, що полягає у заохоченні ввезення в країну іноземних товарів, необхідних для ефективного функціонування експорту. Ця політика ставить перед собою такі завдання:

Субсидування як один з економічних методів стимулювання, як правило, здійснюється з метою підтримки зайнятості в експортних галузях, стимулювання розвитку пріоритетних галузей з метою вдосконалення структури економіки тощо і виступають у формі бюджетного фінансування національних експортерів. Тобто експортні субсидії можна розглядати як фінансові пільги, які надаються фірмам-експортерам з метою продажу на зовнішньому ринку експортних товарів за цінами, нижчими від внутрішніх, що забезпечує їм цінову конкурентоспроможність по цих товарах і є непрямим дискримінацією імпорту. Вони можуть надаватися у вигляді прямої передачі грошових коштів, фінансування науково-дослідних, конструкторських робіт, експортного виробництва чи надання на ці потреби пільгових кредитів (прямі субсидії, що становитимуть у світі близько 30 % від коштів на субсидії), звільнень по сплаті чи поверненню сум непрямих податків, зниженні ставок чи поверненні податків з імпорту ресурсів, що використовуються під час експортного виробництва чи при сприянні через механізми фінансування – здійсненні програм гарантування чи страхування експортних кредитів (непрямі субсидії).

До форм стимулювання експорту належить також експортна премія, що надається як винагорода експортерів за продаж певних товарів, здобуття зовнішніх ринків. Експортні премії можуть надаватися у прямій (надання прямих разових субсидій при експорті товарів) і непрямій (податкові пільги) формах, у вигляді часткового або повного звільнення від сплати окремих зборів чи імпортного мита на сировину чи матеріали, що використовувались під час виробництва експортно орієнтованого товару.

Часто з метою стимулювання експорту застосовується термін «експортні дотації», під яким слід розуміти «кошти, що виділяються із державного бюджету експортерам з метою заохочення вивозу товарів (експорту). Експортні дотації передбачають надання експортерам різних податкових пільг (зниження розміру податкових ставок чи повернення податку з товарів; надання можливості купувати без податків на внутрішніх і зовнішніх ринках товари, що використовуються у експортному виробництві; звільнення від податку окремих етапів експортних операцій); субсидування пільгових відсоткових ставок по наданих експортних

кредитах; надання коштів спеціалізованим інститутам, що здійснюють фінансування та страхування експорту тощо.

Митно-тарифне регулювання поряд із іншими економічними методами стимулювання відіграє надзвичайно важливу роль у стимулюванні експорту. Вдала митна політика дає змогу виконувати два основні завдання: підтримати вітчизняного виробника на певному етапі розвитку галузі та забезпечити підвищення ступеня залучення підприємств до експортної діяльності. У межах зовнішньоекономічної політики держава використовує різні інструменти і важелі, серед яких мита, квоти, що можуть бути спрямовані як на обмеження, так і на стимулювання імпорту та експорту.

На сьогодні Україна є членом СОТ, що, у свою чергу, вимагає у подальшому застосовувати механізми та процедури, які є офіційно визнаними цією організацією. Крім того, з набуттям Україною членства у СОТ гостро постає питання щодо необхідності скасування діючих пільг, як засобу державної підтримки національного товаровиробника. При цьому єдиним офіційно визнаним СОТ та діючим механізмом державної підтримки експорту є страхування та кредитування експорту із залученням коштів державного бюджету. Система державної підтримки у вигляді страхування, кредитування та гарантування експорту є важливим чинником стимулювання експортної діяльності та діє у багатьох країнах світу, зокрема в Росії, Польщі, Центральній та Східній Європі, країнах Балтії та ін.

Україна, на відміну від усіх головних торговельних конкурентів, не має власної системи страхування, кредитування та гарантування експорту і тому не може стимулювати експорт своєї високотехнологічної продукції.

У сфері державної підтримки експортної діяльності вітчизняних підприємств на сьогодні запропоновано проект "Національної стратегії розвитку експорту України" та розроблено декілька законопроектів, а також затверджено "План заходів щодо захисту інтересів національних товаровиробників на зовнішньому ринку".

Цей план направлений на:

- посилення взаємодії органів виконавчої влади при здійсненні заходів щодо захисту інтересів вітчизняних товаровиробників під час проведення іноземними державами, їх економічними або митними об'єднаннями антидемпінгових, спеціальних захисних або компенсаційних розслідувань щодо імпорту товарів українського походження;
- забезпечення визнання іноземними державами, статусу України як країни з ринковою економікою для цілей антидемпінгових розслідувань;
- підвищення ефективності роботи з недопущення дискримінації вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку;
- формування договірно-правової бази з іноземними державами з питань захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку;
- створення сприятливих умов для доступу товарів українського походження на зовнішній ринок з використанням інструментів СОТ;
- підвищення ефективності здійснення інформаційно-консультаційної підтримки та розвитку експорту;
- посилення взаємодії органів виконавчої влади та вітчизняних товаровиробників або асоціацій товаровиробників з метою захисту їх інтересів на зовнішньому ринку.

Основним завданням впровадження цієї стратегії є:

- створення сприятливого регуляторного середовища у сфері здійснення експортної діяльності;
- розвиток законодавчої бази, орієнтованої на потреби експортерів;
- сприятлива кредитна політика в питаннях розвитку експорту (здешевлення кредитних ресурсів, виважена курсова політика, утримання цінової стабільності);
- захист внутрішнього ринку відповідно до правил та вимог СОТ і ЄС;
- організаційне забезпечення розвитку експорту (виставкова діяльність, економічні відділи у складі закордонних дипломатичних установ України);
- інформаційна та консультаційна підтримка експорту.

Результати впровадження цього законопроекту передбачають збільшення щорічних обсягів експорту товарів вітчизняних виробників у середньому на 3% та забезпечення стабільної роботи виробників експортної продукції, насамперед машинобудівного комплексу, що сприятиме залученню додаткових інвестицій у підприємства галузі.

У програмі економічних реформ на 2010 - 2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" у сфері міжнародної інтеграції та співпраці для поліпшення умов торгівлі на зовнішніх ринках для вітчизняних виробників передбачено впровадження таких заходів:

- Проведення аналізу потенційних вигід і ризиків створення ЗВТ, моделювання оптимальних параметрів ЗВТ у рамках переговорів із залученням експертів;
- запровадження механізмів державної фінансової підтримки малого й середнього підприємництва шляхом гарантування й страхування експортних операцій;
- розширення співпраці з міжнародними організаціями, у тому числі фінансовими (зокрема, ОЕСР, Всесвітнім банком, МВФ, Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським інвестиційним банком тощо).

Ці заходи з удосконалення нормативно-правового забезпечення мають бути спрямовані на подальшу гармонізацію національного права з міжнародним та європейським правом із обов'язковим дотриманням вимог СОТ, а також на створення сприятливого регуляторного середовища для суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності.

Удосконалення митно-тарифного захисту має полягати, з одного боку, в оптимізації ставок митного тарифу, а з іншого - в розширенні використання інших елементів митного тарифу (тарифна номенклатура товарів, надання пільг та преференцій за ознакою походження товару тощо) з захисною метою.

Заходи нетарифного протекціонізму мають ґрунтуватися на наданні переваги сучасним захисним засобам - технічним бар'єрам, антидемпінговим, антисубсидійним, попереджувальним заходам тощо.

УДК 338.242

Кошляк Д.І., Калініченко А.С., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

На сучасному етапі економічного розвитку малий та середній бізнес відіграє надзвичайно важливу роль у світовій економіці, адже це найбільший сегмент підтримки глобального бізнесу, який не тільки сприяє створенню нових робочих місць та забезпеченню високого рівня зайнятості працездатного населення в світі, але й створює умови для підвищення рівня життя та доходів громадян, зменшенню рівня бідності в світі, активізації інноваційних та трансформаційних процесів. Як свідчить зарубіжний досвід, запорукою успішного розвитку малого підприємництва є стабільна й всебічна державна підтримка.

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, розвинуті країни всіляко сприяють його якісному розвитку, використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки: податкові пільги, юридичні та консультаційні послуги, освітні програми, програми кредитної підтримки (пільгові кредити, кредитні гарантії). У країнах ЄС справи малих і середніх підприємств, як правило, перебувають у компетенції міністерства економіки і (або) міністерства про мисловості і торгівлі. ФРН та Нідерланди, наприклад, мають відділи у справах малих і середніх підприємств у Міністерстві економіки. [1].

США є країною з найвищим рівнем підприємницької активності у світі. Розквіт малого бізнесу у США забезпечується значною мірою належною підтримкою з боку держави. Необхідно також зауважити, що у США відсутній особливий податковий режим для малих

підприємств. Особливістю державної підтримки малого підприємництва у сфері податкового стимулювання малого підприємництва в США є те, що всі суб'єкти підприємницької діяльності для розрахунку прибутку з метою оподаткування зобов'язані вести бухгалтерський облік у повному обсязі [2, с. 58].

Важливим елементом регулювання в країнах ЄС є система державного прогнозування, програмування та коротко- і середньострокового планування. У Франції держава займається індикативним плануванням, а визначений об'єм державної власності та її участь у фінансовій сфері залишається важливим аспектом його ефективності. Шведська модель планування розвитку передбачає поєднання інтересів монополій, профспілок, уряду і планових комісій в процесі програмування розвитку національної економіки. Останнє базується на збиранні інформації, перевірці реалістичності прогнозів і проектів із точки зору використання національного доходу на споживання та заощадження. У Голландії короткострокове планування розвитку виступає у вигляді комбінації державних бюджетів, щорічних поточних програм і економічного прогнозування [3, с. 130 – 131].

Влада Німеччини підтримує інтерес населення до ведення підприємницької діяльності, даючи сімейним підприємствам малого або середнього розміру значні податкові послаблення. Існують програми щодо фінансування МСП, у рамках яких надаються кредити, у тому числі довгострокові, під понижені і фіксовані на тривалий термін процентні ставки. Програми регіональної підтримки підприємців включають інвестиційну допомогу у вигляді грантів або додаткового зниження ставок за кредитами. Ці заходи передбачені головним чином для бізнесу, розташованого в певних регіонах з несприятливими умовами, а також для інвестування пов'язаної з бізнесом інфраструктури і туристичних об'єктів. Окрема увага приділяється сприянню виходу на зарубіжні ринки, для цього проводиться спеціальне консультування, організуються ярмарки, виставки тощо [4].

Цікавим для України є британський досвід державного регулювання малого бізнесу, а саме підтримка підприємництва у кризових регіонах. З цією метою створюються зони вільного підприємництва, де функціонують державно-комерційні фонди, що надають пільгові кредити і ділові послуги. Неабияке значення має програма «Дії для міст», мета якої — оздоровлення старих промислових центрів і поліпшення соціального клімату у виробничих кварталах [5, с. 225].

Також необхідно зазначити, що індивідуальні фірми у Великій Британії не зобов'язані проходити державну реєстрацію, а сплата податків здійснюється на підставі декларування індивідуальних доходів членів фірми. І навіть якщо фірма зареєструвалася у державних органах, то податки сплачуються тільки після того, як фірма почала активно працювати на ринку та знайшла своїх споживачів. Загалом величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші, а процедура оподаткування значно простіша ніж для великих підприємств. [1]. Таким чином, держава заохочує створення малих підприємств і усе бічно підтримує їхню діяльність, застосовуючи пільгові умови оподаткування.

Проаналізований сучасний стан розвитку малого підприємництва у країнах Європи і США та його місце у міжнародному бізнес-середовищі дає змогу виявити позитиви і сформулювати рекомендації щодо відповідної державної політики підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Досвід державної політики щодо підтримки розвитку малого підприємництва у США, Великій Британії, ФРН, Франції та інших країнах-членах ЄС свідчить, що розвиток малих підприємств в економіці розвинутих країн забезпечується систематичною комплексною підтримкою з боку держави, яку підкріплено регулярним та значним за своїми обсягами саме бюджетним фінансуванням [6, с. 134]. Стосовно розвитку малого та середнього підприємництва урядові структури ЄС також проводять зважену державну політику, яка враховує галузеві та регіональні особливості розвитку і функціонування цього сегмента економіки. На державному рівні політика ЄС спрямована на усунення перешкод ефективного функціонування суб'єктів підприємництва.

Таким чином, досвід зарубіжних країн переконливо показує, що сталий розвиток малого і середнього підприємництва можливе лише за наявності політичної волі держави сформувати необхідні для цього соціальні, економічні, правові, політичні і інші умови.

Список використаних джерел

1. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу [Електронний ресурс]. / Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 2.– Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1∓z=814>.

2. Захарченко В.І., Борисов О.Г., Іванищева А.В. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України. За ред. В.І. Захарченка. Одеса: Негоціант, 2005, – 128 с.

3. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду (світовий досвід і проблеми України) / Мельник А. Ф. – Тернопіль : Збруч, 1995. – 181 с.

4. Шмидт С.Г. Общие положения законодательства против недобросовестной конкуренции в Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lawfirm.ru/rg/print.php?id=4042>.

5. Лех Г.А., Ільчишин М.М., Туркало О.Я. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – 2011. Вип. 21.15.– С. 224—229.

6. Петренко В.П. Вітчизняний та зарубіжний досвід державної підтримки розвитку малого підприємництва //Економіка та право. – 2018. –№1(49). – С.130–134.

УДК 338.46

Крук О.О, студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКУ ЗА УМОВ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Якісний аналіз ризику є дуже складним. Він потребує ґрунтовних знань з економіки, бізнесу, фінансів, а також практичного досвіду в певній галузі економічної діяльності. Однак у більшості випадків лише якісного аналізу недостатньо для визначення суттєвих чинників ризику та нехтування несуттєвими (надуманими). Тобто потрібно виконати кількісний аналіз ризику, а це потребує необхідних статистичних даних. Більшість підходів щодо кількісного аналізу ризику ґрунтується на його визначенні у термінах теорії ймовірностей та математичної статистики. Проте в самій аксіоматиці теорії ймовірностей чітко визначені межі її адекватного застосування.

Насамперед це повторювані події (наявність репрезентативної статистичної вибірки). Більшість нетривіальних результатів теорії ймовірностей і математичної статистики отримано за умови прийняття певних гіпотез щодо розподілу ймовірностей випадкових величин, що досліджуються.

В економічних працях не часто вказують межі адекватного застосування відповідних методів аналізу. Це може призводити до формування неправильних висновків, зокрема частотна інтерпретація ймовірності не завжди може адекватно використовуватися в економічному аналізі.

У випадку відсутності статистичних даних для розв'язування теоретичних проблем економіки і практичних задач можна використати підхід, за якого ймовірностям можна дати інтерпретацію, відмінну від статистичної, котра дістала назву «суб'єктивна ймовірність». Її можна отримати за допомогою спеціально організованих експертних процедур. Цей підхід використовується у багатьох наукових дослідженнях Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна, Л. Севіджа.

Отже, якщо відсутні репрезентативні статистичні дані, особу, яка приймає рішення (ОПР), вважають компетентною, тобто здатною оцінювати ймовірності подій (сценаріїв) на підставі різноманітної інформації, зокрема вербальної (неформалізованої).

Також можуть виникати проблеми прийняття рішень за умов невизначеності та конфліктності, що зумовлюється не випадковими процесами, а є наслідком нечіткості суджень і описів множини, тобто у класах множин не можна визначити чітку межу, яка відділяє елементи, що належать до різних класів.

Отже, для кількісного аналізу ризику використовують кілька методів:

- метод аналогій;
- аналіз чутливості (вразливості);
- імітаційне моделювання;
- аналіз ризику збитків.

Аналіз ризику – це методологія, за допомогою якої невизначеність, що притаманна, зокрема, найважливішим показникам, котрі характеризують основні техніко-економічні параметри (норма доходу, чиста приведена вартість) об'єкта (проекту), що аналізується в контексті майбутнього, піддається дослідженню, щоб оцінити вплив ризику на відповідні результати.

Щоб виконати аналіз ризику для нового проекту, доцільно зібрати дані про наслідки впливу несприятливих чинників ризику близьких за сутністю проектів, що виконувалися раніше. У цій галузі найбільш ініціативними є страхові компанії. У Західній Європі та США регулярно публікуються дані щодо тенденцій у найбільш суттєвих сферах ризику. Наприклад, стосовно природно-кліматичних збурень і пов'язаних з цим значних за обсягом збитків.

На підставі отриманих даних можна зробити певні висновки загального характеру. Під час використання методу аналогій застосовують бази даних та знань щодо чинників ризику. Ці бази створюються за матеріалами літературних джерел, пошукових робіт, опитування фахівців, моніторингу тощо.

Отримані дані обробляють з використанням відповідного математичного апарату й сучасних комп'ютерних технологій для виявлення залежностей з метою врахування потенційного ризику. Проте навіть у відносно простих і відомих випадках невдалого завершення проектів досить важко створити передумови, у яких би ситуації повторювали б минулий досвід, яким можна було скористатися для нових проектів.

Таким чином, метод аналогій може виявитися достатнім тільки у простих випадках. В основному він використовується як допоміжний у низці інших методів.

Аналіз чутливості (вразливості) є одним із простих методів врахування чинників невизначеності під час оцінювання проектів у бізнесі. Як правило, він передуює аналізу ризику. За його допомогою з'ясовують, які з чинників (параметрів, що оцінюються) стосовно проекту можна віднести до найбільш ризикованих, тобто які спричиняють найбільшу частоту ризиків.

Аналіз чутливості здійснюється за два кроки.

Перший крок – формування моделі, часто з використанням програмно-технічних комплексів. Така модель визначає математичні співвідношення між змінними (параметрами), котрі стосуються прогнозування (планування) майбутнього. В алгоритмі зазначається точно визначена послідовність дій до первісних (вихідних) даних певної задачі, щоб отримати розв'язок (результат).

Адекватна модель – це модель, яка за умови достовірних вихідних даних, що стосуються змінних (аргументів, параметрів), здатна досить точно прогнозувати необхідний результат. Також така модель враховує майже всі суттєві чинники щодо об'єкта (проекту), котрий моделюється, разом з тим ігнорує несуттєві чинники, а також на підставі системи відповідних гіпотез забезпечує адекватні співвідношення між суттєвими змінними.

Дослідження адекватності моделі, крім оцінювання її точності, передбачає всебічний змістовний (якісний) аналіз явища (об'єкта) з врахуванням закономірностей, тенденцій, цілей дослідження тощо.

Другий крок – безпосередньо аналіз чутливості, який дає змогу ідентифікувати найважливіші (можливі чинники ризику) змінні в моделі, пов'язані з оцінкою об'єкта (проекту). Його сутність полягає у визначенні чутливості основних показників або ефективності проекту залежно від випадкової зміни чинників (змінних величин параметра). Наприклад, яка буде норма доходу, якщо обсяг реалізації продукції (випадкова величина) зросте чи зменшиться на 10% порівняно з очікуваними значеннями. Аналогічно – вплив зміни цін на товари, що виробляє фірма, ціни на матеріали або комплектуючі. Як показники чутливості використовуються показники еластичності.

Еластичність – це міра реагування однієї змінної величини (функції) на зміну іншої (аргументу), а коефіцієнт еластичності – це число, яке показує відсоткову зміну функції у результаті одновідсоткової зміни аргументу.

Таким чином, метод аналогій та аналіз чутливості є достатньо простими методами кількісного розрахунку економічного ризику. Вони можуть бути використані під час оцінки потенційно ризикованих бізнес проектів.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навчальний посібник / В. В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навчальний посібник./ В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408с.

УДК 519.86

Кухлій Ю.С, студентка

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ – СУЧАСНИЙ ТА ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД МОДЕЛЮВАННЯ

Моделювання є важливим засобом розв'язання багатьох економічних завдань і, зокрема, проведення аналітичного дослідження. Моделювання господарської діяльності підприємства, як об'єкта дослідження, передбачає розробку економіко-математичних моделей для найбільш повного і достовірного відображення процесу функціонування, як суб'єкта господарювання в цілому, так і окремих його структурних підрозділів.

Слово «модель» походить від латинського «modulus», що означає міра, мірило, зразок, норма. У найширшому сенсі під словом «модель» розуміють деякий образ об'єкта (умовний чи уявний), або, навпаки – прообраз деякого об'єкта чи системи об'єктів.

Предметом економічних досліджень практично завжди є побудова і аналіз моделей. Ускладнення умов діяльності виробництва, підвищення відповідальності за наслідки прийнятих рішень і привели до необхідності використання в управлінні методів, подібних до експериментування в техніці. Проте експеримент в економіці часто коштує дорого або взагалі неможливий.

Моделювання, як відомо, в змозі замінити експеримент в економіці. Це і служить причиною широкого застосування моделювання в економіці, перетворивши його на один з основних напрямів підвищення ефективності управління. Досвід роботи провідних організацій показує, що ефективність від застосування моделювання зазвичай складає 5 – 15% знижень собівартості, підвищення продуктивності або поліпшення інших техніко-економічних показників. Методи моделювання дозволяють вирішувати багато інших завдань, математизувати економічні розрахунки.

Теорія і практика економічного аналізу охоплює понад сотню різних видів економіко-математичних методів і моделей, які умовно можна класифікувати за групами: методи кореляційно-регресійного аналізу; методи математичного програмування; матричні методи та

моделі; нелінійні моделі інші економіко-математичні методи і моделі. Існує кілька класифікацій моделей.

1. За призначенням. За призначенням моделі поділяються на:

– дескриптивні – моделі, що відображають в математичній формі реально існуючі залежності між економічними величинами та процесами. Ця модель не дає конкретних рекомендацій, але вона дає можливість визначити одні параметри системи через відомі інші параметри системи. Наприклад, модель розвитку України, зроблена за даними 90-х років. Параметри моделі – індекси грошових цін, грошові заощадження населення та ін. Дескриптивні моделі часто є основою для інших моделей.

– імітаційні – моделі, що дають можливість розглядати різні варіанти розвитку економічної системи. В імітаційних моделях важливе значення мають генератори випадкових чисел;

– прогнозні – моделі, що дають можливість оцінити значення економічних показників у майбутні періоди;

– оптимізаційні – моделі, що дають можливість вибрати найкращий (оптимальний) варіант економічної поведінки згідно вибраного критерію.

2. Моделі поділяються на статичні та динамічні.

– статичні моделі не розглядають зміни параметрів у часі. Основа даної моделі – звичайне алгебраїчне рівняння.

– динамічні моделі розглядають параметри як функції часу. Основою таких моделей є функції, диференціальні рівняння, похідні від функцій.

3. Моделі поділяються на детерміновані та стохастичні (імовірнісні).

– детерміновані моделі не розглядають випадкові впливи на систему. У цій моделі вважається, що прийнятий нами розв’язок обов’язково дає очікуваний результат.

– стохастичні моделі відображають різні випадкові впливи. Наявність таких впливів приводить до того, що отриманий результат може бути далеким від очікуваного. У цьому разі критерієм результату вибирається середнє значення, оцінюється ризик (відхилення).

4. За математичними засобами, що застосовуються при моделюванні, поділяються на :

– алгебраїчні (моделі, які включають рівняння, нерівності та їх системи);

– аналітичні (моделі, які використовують функції, похідні від функцій, диференціальні рівняння);

– топологічні (моделі, які відображають взаємне розміщення об’єктів та зв’язків між ними);

– теоретико-графові (моделі, основою яких є графи);

– теоретико-ігрові (моделі, що відображають різні конфліктні ситуації в економіці. Існує наука теорії ігор).

Економіко-математична модель повинна мати наступні основні властивості, які є одночасно і критеріями оцінки якості побудови моделі:

– ефективність (показує, на скільки правильним є створення и використання моделі для досягнення поставленої цілі);

– універсальність (розуміють можливість її застосування в інших задачах та для досягнення інших цілей);

– стійкість (означає її правильну роботу у змінених зовнішніх умовах і екстрених ситуаціях);

– змістовність (визначає кількість функцій моделі, а сюди включають інтерпретаторську, пояснювальну, передбачувальну, вимірювальну функції);

– адекватність (визначає відповідність моделі поставленій задачі);

– обмеженість (модель завжди відображає об’єкт-оригінал не в усіх його властивостях і функціях, таким чином модель є обмеженою);

– повнота (розуміють наявність відомостей про об’єкт-оригінал, необхідних для досягнення поставленої цілі);

– динамічність (означає зміну моделі з плином часу).

Математичне моделювання є найбільш досконалим, сучасним та ефективним методом моделювання. Водночас обчислювальні (комп'ютерні, симулятивні, імітаційні) експерименти з моделями об'єктів дозволяють, спираючись на потужність сучасних математичних та обчислювальних методів і технічного інструментарію інформатики, ретельно та досить глибоко вивчати об'єкт у достатньо детальному вигляді, що недоступно суто теоретичним підходам (це перевага експерименту).

Економічна наука давно вже використовує моделі. Однією з перших макроекономічних моделей була модель відтворення Ф. Кене (1758 р.). Моделювання економіки як науковий напрям сформувався у 60-ті роки ХХ століття.

Під економіко-математичною моделлю розуміють концентроване вираження найсуттєвіших економічних взаємозв'язків досліджуваних об'єктів (процесів) у вигляді математичних функцій, нерівностей і рівнянь.

У наш час математичне моделювання вступає в принципово важливий етап свого розвитку, «вбудовуючись» у структуру так званого інформаційного суспільства.

Економічні системи, що вивчаються сучасною наукою, з великими труднощами піддаються дослідженню звичайними (вербальними) теоретичними методами. Прямий експеримент над ними неможливий. Ціна помилок і прорахунків велика, тому математичне моделювання є неминучою складовою науково-технічного прогресу.

УДК 338.46

Кучеров В.А., студент
*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка, (м. Полтава, Україна)*

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В СИТУАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Ситуація прийняття рішення в умовах невизначеності та породженого нею ризику передбачає наявність трьох елементів:

- 1) концептуальної моделі;
- 2) ідентифікованої інформаційної ситуації;
- 3) критерію (системи критеріїв) прийняття рішення.

Одним із підходів до розв'язання цієї задачі є концепція теоретико-ігрової моделі.

Конфліктні ситуації характеризуються наявністю кількох суб'єктів, що мають різні цілі, які необов'язково антагоністичні. Більш того, значно частіше у реальних конфліктах інтереси сторін (суб'єктів) збігаються частково, а отже, вони зацікавлені у спільних чи скоординованих діях. Такі ситуації досить розповсюджені в економіці.

Під час інвестування важливу роль відіграє час, протягом якого будуть отримані сподівані доходи. Якщо є вибір з кількох рівних за обсягом доходів, то обирають той, який забезпечує найбільш швидке його одержання.

Пізніше у часі отримання доходів пов'язане з так званими втраченими можливостями. Чим більші обсяги втрачених можливостей, тим цінніші інвестиції, які раніше за часом будуть забезпечувати дохід. Зв'язок між коштами втрачених можливостей та розподілом у часі доходів є задачею визначення вартості грошей у часі.

Розв'язок задачі ґрунтується на аналізі зв'язку між чотирма змінними:

- теперішньою вартістю PV ;
- майбутньою вартістю через t років FV_t ;
- нормою відсотка (дисконту) R ;
- часом t .

Значення майбутньої й теперішньої вартості визначаються за формулами:

$$FV_t = PV(1 + R)^t, \quad (1)$$

$$PV = \frac{FV_t}{(1 + R)^t}. \quad (2)$$

У розрахунках важливо встановити науково обґрунтовану норму (ставку) дисконту.

Найбільш відомою і досить простою моделлю врахування ризику під час обчислення норми дисконту є модель рівноваги ринку капіталів (цінних паперів (ЦП)). У цій моделі ринок ЦП аналізується з точки зору двох характеристик кожного портфеля ЦП: сподіваної норми прибутку m_P та ризику портфеля β . Тоді у системі координат « $\beta - m_P$ » кожному портфелю ЦП відповідає точка на площині.

Потрібно дослідити три портфеля ЦП $F(\beta, m)$. Якщо $F(0, m_F)$ – портфель складається з вкладень, не обтяжених ризиком. Для $M(1, m_M)$ портфель складається тільки з ризикових ЦП. Тоді легко можна отримати рівняння прямої, яка відображає лінію ринку капіталів FM ,

$$\frac{m - m_F}{m_M - m_F} = \frac{\beta - 0}{1 - 0} \Rightarrow m = m_F + \beta(m_M - m_F). \quad (3)$$

Норма дисконту – норма доходу на альтернативні та доступні на ринку інвестиційні можливості з приблизно таким же рівнем ризику. Великий ризик означає високу ставку дисконту (капіталізації), а малий ризик – низьку дисконтну ставку. Під час зовнішніх запозичень використовується норма відсотка, яка залежить від ситуації, що склалася на ринку капіталів.

Норма відсотка – ціна, яку боржник сплачує кредитором за позичку.

Цей показник є одним з найважливіших параметрів ринкової економіки. Найбільш суттєво на рівень норми відсотка впливають такі чинники, як інфляція й ризик. Для аналізу впливу інфляції на формування норми відсотка необхідно розрізнити його номінальну і реальну норму.

У теорії стратегічного управління розрізняють такі види ризику:

1) економічний ризик стратегічної програми (проекту) – втрата конкурентної позиції підприємства внаслідок непередбачуваних змін у ЕС (зростання цін на енергоносії, збільшення відсотків за кредити, підвищення митних тарифів тощо);

2) політичний ризик – збитки та втрати частини прибутків унаслідок зміни державної політики;

3) виробничий ризик – недовиконання обсягів запланованих робіт, або збільшення затрат (аварії, збої обладнання тощо);

4) фінансовий ризик – операції з фінансовими активами (відсотковий, кредитний, валютний тощо).

Під час аналізу ризиків для підприємства виділяють два види: ризик проекту й корпоративний ризик.

Критерій прийняття рішень – алгоритм, який визначає для кожної ситуації прийняття рішень $\{x, Q, F\}$ та ІС єдине оптимальне рішення (розв'язок) $x^{opt} \in X$ або множину таких розв'язків $x \subset X$. У ІС1, яка є найбільш розповсюдженою, використовуються кілька критеріїв для прийняття рішення.

Наприклад, критерій Байеса, котрий називають критерієм середньозваженого (сподіваного) прибутку, затрат, ризику тощо. За цим критерієм оптимальним рішенням є таке, для якого математичне сподівання відповідного вектора оцінювання досягає найбільшого (максимального) можливого значення. Така оцінка є досить розповсюдженою в економіці.

Згідно з модальним критерієм визначається

$$\max_{x_k \in X} f(x_k, Mo(Q)), \quad (4)$$

де $Mo(Q)$ – мода випадкової величини Q .

У дискретному випадку $Mo(Q)$ відповідає станові ЕС, ймовірність настання якого є найбільшою.

Під час оцінювання фінансового ризику можуть бути використані критерій мінімального сподіваного значення несприятливих відхилень від моди й критерій мінімальної дисперсії.

Отже, під час оцінки фінансових ризиків важливо правильно обчислити майбутню вартість коштів, а також під час управління ризиком визначати ризики за вказаними критеріями, а потім приймати обґрунтовані управлінські рішення залежно від фінансово-господарської ситуації.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навчальний посібник / В. В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навчальний посібник. / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408с.

УДК 339.96

Куць Б.С., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ АВІАБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні Україна знаходиться у складному економічному становищі. Наразі для України важливо розвивати промисловий потенціал і підтримувати перспективні галузі, до яких варто віднести й авіабудування, оскільки Україна входить в число країн з повним циклом виробництва літаків.

Зараз особливо гостро постає питання про активізацію діяльності авіабудівних підприємств на зовнішньому ринку і пошук нових надійних партнерів. Оскільки внутрішній ринок слабкий, перспективи літаків «Антонов» на ньому невеликі. Фінансування основної діяльності є недостатнім, а всесвітньо відомі конкуренти постійно і безперервно вдосконалюють свою продукцію, закріплюючи передові позиції на міжнародному ринку, що й зумовлює необхідність дослідження зазначеної проблеми і пошуку ефективних шляхів для її вирішення.

В сучасних умовах надзвичайно важливо оперативно реагувати на політичні та економічні зміни і шукати нові шляхи активізації діяльності авіабудівних підприємств на зовнішньому ринку. А саме, слід акцентувати увагу на участі вітчизняних підприємств в міжнародних програмах з науково-технічного співробітництва та підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародному ринку.

Метою даної статті є дослідження існуючого міжнародного середовища авіабудівної галузі, аналіз потенціалу українських підприємств відповідної галузі та формування основних напрямів активізації діяльності авіабудівних підприємств на зовнішньому ринку.

Галузь авіабудування є однією з найбільш науко- і капіталомістких галузей машинобудування, вона має стратегічне значення для сучасної економіки України і являється одним з найважливіших і найперспективніших напрямів її розвитку.

Українська авіаційна промисловість сьогодні, – насамперед, експортно-орієнтована галузь, тому міжнародне співробітництво у цивільному та військово-технічному напрямках є обов'язковою складовою її розвитку.

Сьогоднішні реалії українського авіабудування свідчать про наявність низки проблем, до яких можна віднести тривалий період пристосування до умов і вимог ринку, жорстка конкуренція на світовому ринку, брак зовнішніх інвестицій на розвиток і розширення виробництва тощо. Тому для авіабудівних підприємств важливо знати і постійно досліджувати особливості міжнародного ринкового середовища задля успішної зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародне ринкове середовище авіабудівної галузі характеризується рядом особливостей, що обумовлюють його специфіку. До них можна віднести наступні:

- ✓ постійне підвищення вимог до технологій, що використовуються при проектуванні та виробництві літаків;
- ✓ довготривалий процес розробки та виробництва продукції;
- ✓ тривалий життєвий цикл продукції;
- ✓ висока капіталомісткість галузі;
- ✓ наявність значної конкуренції на ринку літаків через його насиченість; конкуренція не на рівні підприємств, а на рівні держав;
- ✓ підвищення ролі держави у фінансуванні і підтримці авіабудівних підприємств;
- ✓ посилення міжнародної інтеграції авіабудівної промисловості різних держав, що зміцнює їх позиції на міжнародному ринку.

Попит на міжнародному ринку авіабудівної галузі прямо впливає на обсяг виробництва літаків та комплектуючих до них. Окрім цього, не варто забувати про тенденції зміни кількості пасажирських і вантажних авіаперевезень, що при позитивній динаміці, спонукає авіакомпанії закуповувати нові літаки.

Сьогодні, найбільшим розробником і виробником авіатехніки в Україні є ДП «Антонов». Дане підприємство реалізує свою продукцію на відповідних галузевих ринках України, Росії, Ірану. ДП «Антонов» бере участь у різних китайських програмах, серед яких – місцеве виробництво літаків на базі Ан-2, Ан-12 і Ан-24, розробка крила для авіалайнера ARJ-21 компанії AVIC, і навіть допомога у створенні нового військово-транспортного літака для Китаю. Крім того, з квітня 2013 р. ДП «Антонов» має контракти з Бразилією, Аргентиною, Колумбією та Перу, в яких визначається обсяг замовлень на 41 літак Ан-148 і 39 – Ан-158. Вартість одного літака в середньому становить 30 мільйонів доларів залежно від комплектації. Відповідно до фінансової звітності ДП «Антонов», фінансування підприємства відбувається майже на 75% за рахунок власних коштів і, відповідно, на 25% за рахунок залучених.

Оскільки підприємство знаходиться у державній власності, то на його діяльність значною мірою впливають ступінь залежності від законодавчих або економічних обмежень, ймовірність зміни курсу роботи уряду держави з приводу підтримки промислових підприємств, зміна податкового, інвестиційного чи валютного законодавства тощо.

Основні засоби ДП «Антонов» за балансовою вартістю складають 25,1% вартості всіх активів підприємства. Ступінь зносу основних засобів на початок 2014 р. складає 65% від первісної вартості. Звичайно, такий показник є небажаним, оскільки він свідчить про високий ступінь зносу і моральне старіння обладнання, що негативно відбивається на технологічній спроможності підприємства.

Україна, і конкретно ДП «Антонов», намагається активізувати свою діяльність на зовнішньому ринку, але поки що цього недостатньо для того, щоб зайняти передові позиції на світовому ринку авіабудування.

Для цього варто вдосконалювати напрями активізації діяльності підприємств на зовнішньому ринку. До них можна віднести наступні.

1. Пошук нових і розвиток існуючих ринків збуту продукції (літаків, частин і комплектуючих). Варто звернути увагу на ринки Азії і Латинської Америки, оскільки там спостерігається позитивна динаміка зміни кількості авіаперевезень.

2. Укладання аутсорсингових контрактів на технічне обслуговування літаків українського виробництва з іноземними партнерами. Для замовників вітчизняних літаків дуже важливо мати можливість проведення вчасного та швидкого технічного обслуговування, а авіабудівні підприємства, в свою чергу, зможуть зосередити всі свої можливості на традиційній спеціалізації.

3. Забезпечення якісної маркетингової підтримки української авіабудівної галузі, зокрема, шляхом надання можливості розміщення рекламної інформації в іноземних виданнях світового рівня.

4. Представлення продукції українських авіабудівників на міжнародних виставках, авіасалонах тощо з метою закріплення за Україною іміджу потужної авіабудівної держави.

5. Участь вітчизняних авіабудівних підприємств у міжнародних програмах по розробці і створенню нових модифікацій літаків.

6. Використання «Авіалінії Антонова» для розвитку авіаційних вантажних перевезень по всьому світу.

Галузь авіабудування має стратегічне значення для сучасної економіки України, що зумовлює необхідність постійного дослідження аспектів діяльності авіабудівних підприємств на міжнародному ринку.

На діяльність авіабудівного підприємства на зовнішньому ринку впливає багато чинників. Зокрема, зміна кількості пасажирських авіап перевезень (що з кожним роком зростає і в 2013 р. становила 3100 млн. пасажирів), розвиток нових ринків та необхідність заміни старих літаків змусять авіакомпанії до 2030 року ввести в експлуатацію від 28 до 31 тис. великих авіалайнерів. Що стосується замовлень на готові літаки для ДП «Антонов», то у 2013 р. вони склали майже 100 одиниць Ан-148 і Ан-158 для країн Латинської Америки. У 2014 р. підприємство не підписало жодного контракту на поставку готових літків.

Перспективи подальших розробок у даному напрямі полягають у деталізації запропонованих напрямів активізації ЗЕД авіабудівних підприємств, дослідженні основних проблем, які постають перед авіабудівниками на міжнародному ринку відповідної галузі.

Список використаних джерел

1. ICAO MRTD Report [Електронний ресурс]: International Civil Aviation Organization – Режим доступу: <http://www.icao.int/publications/Pages/default.aspx>

2. Лідери світового авіабудування пронозують зростання обсягів авіап перевезень [Електронний ресурс]: Тиждень.ua – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/31268>

3. У ДП «Антонов» є контракти і домовленості на продаж літаків сімейства Ан-148/158 [Електронний ресурс]: Військова панорама – Режим доступу: <http://wartime.org.ua/6226-u-dp-antonov-ye-kontrakti-domovlennost-na-prodazh-ltakv-smeystva-an-148158.html>

4. Крила України [Електронний ресурс]: Ukraiński Żurnal – Режим доступу: <http://ukrzurnal.eu/pol.archive.html/1265/>

5. Щодо інструментів нарощування експортного потенціалу авіабудівної галузі України [Електронний ресурс]: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/374/>

РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

З розвитком глобалізації, поширенням ІТ-технологій та загальною комп'ютеризацією фінансові системи окремих країн удосконалюються та прогресують. Цей процес сприяє появі нових фінансових інститутів, інструментів та форм взаємодії між людьми. Отже, з'явився альтернативний грошовий обіг, який включає емісію та використання як розрахункового інструмента додаткових грошових знаків, як санкціонованих, так і несанкціонованих публічними органами влади держави, які знаходяться в обігу на одному рівні із законним платіжним засобом. Аналогом традиційних валют стає криптовалюта та її найпоширеніші грошові одинці, зокрема Bitcoin, Bitcoin Cash, EOS, Ripple, Litecoin [1, с. 713].

Роком зародження криптовалют прийнято вважати 2009 рік, коли особа чи об'єднання осіб під псевдонімом «Сатоші Накамото» заснувала свою платіжну систему Bitcoin. Новизна інструменту і багатофункціональність, науковість супроводу функціонування криптовалют зумовлюють значну кількість визначень самого поняття «криптовалюта». М. Абрамович розуміє під криптовалютою такий вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні й застосуванні різних криптографічних методів захисту, зокрема, Proof-of-work, Proof-of stake [2]. Офіційний сайт найпершої і найбільш популярної до сьогодні криптовалюти Bitcoin визначає криптовалюту як інноваційну мережу платежів і новий вид грошей, що використовує P2P-технологію і функціонує без центрального контролюючого органу або банку; обробка транзакцій і емісія виробляються колективно, зусиллями мережі [3].

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. За даними «CoinMarketCap», сьогодні у світі існує 699 видів криптовалют, їхня сумарна ринкова капіталізація збільшилася на 53 % з початку 2017 року, із 17,7 до 27,144 млрд дол. США, а станом на початок 2018-го ринкова капіталізація криптовалют у світі становила 538,4 млрд дол. США [4].

Серед найбільш популярних криптовалют у світі лідерами стали Bitcoin, Ethereum, DASH, Monero и NEM – їм належить 91 % сумарної капіталізації. Найпоширенішою і найдорожчою криптовалютою є біткоїн (Bitcoin) [5]. Ця віртуальна валюта має переваги у тому, що є децентралізованою, всі операції з її участю анонімні, а центр емісії відсутній. Торгові угоди проводяться тільки в електронному форматі, а операції купівлі-продажу даної валюти можна здійснити через онлайн-біржі. За допомогою спеціальних обмінних пунктів в онлайн-мережах, або через брокера Форексу (FXOptn) криптовалюту можна обміняти на основні валюти світу. Також біткоїни можна отримати в результаті прийняття оплати за надані товари та послуги, або через купівлю безпосередньо у іншого власника. Цей варіант вважається найвигіднішим, оскільки не передбачає комісії притаманної обмінному пункту. Ще одним способом отримання цифрової валюти є майнінг. Він полягає в тому, що на комп'ютери користувачів, які знаходяться в різних точках планети, встановлюють спеціальне програмне забезпечення за допомогою якого в результаті вирішення певних математичних завдань створюються біткоїни. В даному випадку процес їх створення і розповсюдження не контролюється єдиним емісійним центром, а розгалуженість забезпечує безпеку [6]. Біткоїн подібний до електронних грошей, але саме принципи повної анонімності, відсутності контролю і обмеженого випуску відрізняють його від роботи електронних платіжних систем. Однією з головних переваг цієї валют є те, що вона захищена від інфляції, оскільки процедура емісії запрограмована на зменшення кількості віртуальних грошей в обороті. Біткоїни діляться на дробові частини, мінімальна з яких складає 0,000000001 біткоїна, її часто називають Сатоші – на честь засновника цієї криптовалюти. Отже, 1 біткоїн = 100 млн. Сатоші.

У 2011 році американська компанія випустила готівкові біткоіни у вигляді монет декількох номіналів і позолочених злитків, які стали предметом колекціонування і сьогодні мають велику інвестиційну цінність. Проте серед недоліків криптовалюти можна назвати те, що у випадку втрати пароля, або доступу до електронного гаманця наявна криптовалюта буде повністю втрачена. Привабливим для інвесторів є і те, що на курс біткоінів не впливають політичні умови, або діяльність Центральних банків країн. Курс залежить лише від попиту та пропозиції на неї: обсяг попиту залежить від того, скільки товарів і послуг можна придбати за біткоіни, а пропозиція жорстко обмежена. Кількість компаній, які приймають платежі біткоінами з кожним днем збільшується. Серед них американські підрозділи організації «Червоний Хрест», які приймають пожертви у біткоінах. Сьогодні окрім бірж, обмінників та інтернет-ресурсів операції з біткоінами проводяться й деякі магазини та сервісні центри, навіть випадки видачі заробітної плати державним службовцям США в біткоінах [5].

У 2017 році, незважаючи на інституціональну невизначеність, Україна впевнено увійшла до числа країн-лідерів із використання криптовалют. Найбільш популярними в Україні в 2017 р. криптовалютами є Bitcoin, Ethereum, Dash, Monero, Ripple. Криптовалюту в Україні можна заробити, купити або подарувати. В Україні «проблематично розплатитися криптовалютою за товари чи послуги, лише одиниці онлайн-магазинів і підприємств зазначають на своїх сайтах, що приймають криптовалюту як оплату товарів чи послуг»

Таким чином дослідження показало, що в результаті нестійкості системи грошового обігу, яка виявилася після фінансової кризи 2008-2009 рр. з'явилася ідея створення нових валют і набув поширення термін «криптовалюта», яка трактується науковцями як цифрова система платежів та грошових переказів, заснована на новітніх технологіях за принципами криптографії з метою функціонування як безпечної, анонімної, децентралізованої, стабільної віртуальної валюти. Найпоширенішим видом криптовалют сьогодні є біткоіни. Проте, попри всі переваги та різноманітність поширення біткоінів їх перспективи достатньо неоднозначні. Одні країни регламентують цю валюту на законодавчому рівні та стимулюють її обіг, інші ж навпаки – забороняють її використання або вносять істотні обмеження щодо обігу цієї валюти. В Україні офіційно заборонено користуватися біткоінами, оскільки, за визначенням НБУ вони не мають ніякого забезпечення і юридично закріплених за ними осіб, не контролюються жодними державними органами. Та незважаючи на це українські ІТ-фахівці продовжують інвестувати в дану валюту, в результаті чого Україна сьогодні займає 5 місце за кількістю користувачів біткоінгаманцями серед різних країн світу.

Список використаних джерел

1. Момот І.О. Сутність та особливості функціонування криптовалют / І.О. Момот, Ю.Г. Момот, Д.Є. Козенков // Економіка і суспільство. – 2018. – №15 – С. 713–719.
2. Abramowicz, Michael, Cryptocurrency-Based Law (August 28, 2015). GWU Law School Public Law Research Paper 2015-9; GWU Legal Studies Research Paper No. 2015-9. – Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2573788> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2573788>
3. Embassy of Bitcoin (Ukraine) / Посольство Біткоін на Львівській площі (Київ) : Топ 5 криптовалют на начало 2017 г. – 15/03/2017 info CRYPTO WORLD. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <HTTP://WWW.EMBASSYOFBITCOIN.COM/%D1%82%D0%BE%D0%BF5%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%>
4. Cryptocurrency Market Capitalizations [Electronic resource]. — Available at : <https://coinmarketcap.com>.
5. Ліхачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання крипто валют / М. Ліхачов // Forbes Україна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255>.
6. Куцевол М.А. Поняття та економічна природа крипто валюти / М.А. Куцевол, О.А. Шевченко-Наумова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf>.

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вже із перших днів утворення української держави постало питання децентралізації. Внаслідок політики централізації, помітними стали проблеми залежності областей від центру, низької привабливості інвестицій, деградації сільської місцевості, високого рівня корупції та низького рівня довіри громадян до влади [1]. Тож проведення реформи децентралізації стало необхідним та важливим кроком в процесі розвитку України. Було багато спроб втілити цю ідею в життя, але всі вони були провальними. 1 квітня 2014 року, після подій на Майдані та зміни уряду, Кабінетом Міністрів України було прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [2].

Поняття децентралізації розуміє під собою процес передачі державними органами контролю бюджетних надходжень та повноважень до органів місцевого самоврядування.

Основним завданням реформи децентралізації в Україні є:

1. Створення умов для повноцінного розвитку громад.
2. Передача більшої частини повноважень до органів місцевого самоврядування та чітке розмежування функцій між рівнями управління.
3. Забезпечення належного ресурсозабезпечення місцевого самоврядування.

Метою реформи є створення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади, в результаті чого, повинне покращитися життєве середовище громадян України, а також надання високоякісних послуг, і найголовніше, узгодження інтересів територіальних громад та державних органів управління.

Згідно із опитуванням, що проводилось серед українців, 58 % мешканців вважають необхідним проведення реформи децентралізації, 51 % впевнені у підвищенні рівня їх добробуту внаслідок реформи, а 64% у тому, що якість надання послуг поліпшиться. 50% і 48 % українців сподіваються на проведення ремонтних робіт автодоріг і на благоустрій своїх міст та сіл відповідно.

Реформа проводиться в декілька етапів, і вже зараз можна спостерігати деякі результати та покращення. Внаслідок отримання органами місцевого самоврядування повноважень та можливості управління ресурсами, підвищився рівень розвитку територій, з'явилися можливості створення нової та якісної освітньої, транспортної, а також медичної інфраструктури. Прикладом є десятки відбудованих лікарень та шкіл, спортивних стадіонів та інших закладів культури та освіти, а також реставрація автомобільних доріг. Як повідомлялося, станом на січень 2018 року в Україні в межах децентралізації сформовано 698 об'єднаних територіальних громад. Серед результатів реформи варто зазначити те, що місцеві органи влади стали зацікавленими у підвищенні інвестиційної привабливості своїх територій та почали вживати заходів для залучення все більшої кількості таких фінансових вкладів, зменшення рівня корупції завдяки тому, що між центром і громадами утворилися прямі міжбюджетні відносини.

Для відслідковування результатів реформи децентралізації створений сайт, де кожен бажаючий може переглянути всі утворені громади, події, що відбуваються завдяки їх створенню, бюджет, склад громади та загальну інформацію.

На даний момент планується проведення великої кількості роботи, а саме розробка та введення в дію цілої низки законопроектів, які зроблять процес децентралізації більш досконалим та більш результативним. Поставлені ключові завдання на 2019 рік і вже планується якомога швидше їх досягнення.

Список використаних джерел

1. Реформа децентралізації [Електронний ресурс] // Урядовий Портал. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні», <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>

УДК 339.13

Мирний Н.В., Барсуков Д.Ю., магістранти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ЄВРОПІ

Головна інформаційна тенденція – ускладнення та інтеграція всіх видів інформаційних продуктів. Перехід до цифрових методів передачі, обробки та зберігання інформації забезпечує злиття інформації і засобів розваг. Одна з найважливіших технологічних завдань, що стоять перед постачальниками інформаційно-технологічних продуктів - це забезпечення сумісності - можливість використовувати в комплексі різні пристрої і програмні продукти та вільний обмін різною інформацією.

Область інформаційних технологій - це велика, що має фундаментальний характер наукова дисципліна, яка об'єднує десятки великих наукових напрямків. Зокрема, в якості напрямків підготовки фахівців вона включає наступні дисципліни: інтелектуальні системи (Artificial intelligence); біоінформатика (Bioinformatics); когнітивні ІТ (Cognitive science); обчислювальна математика (Computational science); комп'ютерні науки (Computer science); технології баз даних (Database engineering); цифрові бібліотеки (Digital library science); комп'ютерна графіка (Graphics); людино-машинне взаємодія (Human-computer interaction); теорія інформації (Information science); архітектура ЕОМ (Instructional design); інженерія знань (Knowledge engineering); навчальні системи (Learning theory); управлінські інформаційні системи (Management information systems); технології мультимедіа (Multimedia design); мережеві технології (Network engineering); аналіз якості інформаційних систем (Performance analysis); автоматизація наукових досліджень (Scientific computing); архітектура програмного забезпечення (Software architecture); інженерія забезпечення (Software engineering); системне адміністрування (System administration); безпеку ІТ (System security and privacy); web-технології (Web service design).

Кращі країни в індексі розвитку інформаційно-комунікаційних технологій(ІКТ) в Європі:

1. Фінляндія. Країна займає перше місце в рейтингу вже другий рік поспіль, завдяки своїй видатній цифровій інфраструктурі, про яку свідчить Глобальний звіт з інформаційних технологій (GITR), найкращий у світі. Маючи більш ніж 90% її населення, яке користується Інтернетом, і з високим рівнем інновацій, Фінляндія пожинає плоди інвестування значних коштів у ІКТ в середині 1990-х років, що було зроблено у відповідь на фінансову кризу.

2. Данія - важливий Північноєвропейський центр для мультинаціональних ІТ-компаній, таких як «Microsoft», «IBM», «HP» і «Google». Тут користується великим успіхом створення програмного забезпечення, яке згодом перекупується великими учасниками світового ринку. Недавні приклади: «Navision Damgaard», куплений компанією «Microsoft», «Maersk IT», куплений «IBM», «Giga», куплений «Intel» і «Skype», куплений «Ebay». Данія одна з перших почала розробки в області ІТ і телекомунікацій. Чудова якість передачі інформації поряд з високою інтеграцією ІТ-інструментів в країні зробило її ідеальним випробувальним стендом для нових продуктів і рішень.

3. Британці першими стали користуватися смартфонами і мобільним інтернетом, найбільше проводять часу онлайн, використовують телефони для трансляції музики, більше всіх європейців витрачають час на соціальні мережі. Ряд успішних ІТ-компаній Британії маловідомий. Наприклад, ARM Holdings, виробник мікročіпів для 95% всіх смартфонів на світовому ринку. Цього літа компанія отримала пропозицію про покупку від японського конгломерату Softbank, розмір угоди - \$ 32 млрд.

Крім того, багато світових гіганти відкривають свої офіси і набирають співробітників у Великобританії - Facebook, Google, Apple.

Для венчурного капіталу Великобританія на другому місці по привабливості. У 2018 році в ІТ-компанії країни було вкладено \$ 3,6 млрд, на 70% більше, ніж за рік цього.

4. Швейцарія. У 2011 році за ступенем розвитку сектора ІТ-технологій країна зайняла 4 місце в офіційній статистиці, пропустивши вперед тільки Швецію, Сінгапур і Фінляндію, які традиційно лідирують у розвитку сфери інформаційних технологій. Сьогодні в цьому секторі економіки в Швейцарії працює більше 16 000 фірм, кількість яких дорівнює 5% від всіх компаній, зареєстрованих на сьогоднішній день в Швейцарії. При цьому експерти фіксують стабільне зростання цього сектора економіки країни. У секторі інформаційних технологій на сьогоднішній день створено понад 160 000 робочих місць, які сприяють створенню високою доданою вартістю. Це дуже велика для Швейцарії цифра. Вона становить 4% від усієї кількості жителів країни, зайнятих в реальному секторі економіки. Сьогодні в Швейцарії створений своєрідний ІТ-кластер, який територіально розташований в районі в районі Цюриха і Боденського озера. Тут на базі Технічного інституту традиційні лідери світових інформаційних технологій, такі як компанії Майкрасофт, Гугулі або АйБіЕм мають свої представництва. Традиційно на швейцарському ринку лідерство належить місцевим корпораціям, таким як Oerlikon «або» Kudelski ». Але крім них тут також успішно працюють представництва відомих на світовому ринку виробництва ІТ-продуктів іноземних корпорацій «EDS Corporation», «Siemens», «HP», «Dell», «Reuters» і «Orange». Багато в чому прагненню відкрити бізнес в Швейцарії в секторі ІТ-технологій сприяло те, що в цій країні немає проблем з висококваліфікованим в технічному плані персоналі, який володіє іноземними мовами.

5. Німеччина. Інформаційні телекомунікаційні технології в Німеччині ростуть з неймовірно величезною швидкістю в порівнянні з іншими економічними напрямками. Німеччина володіє розвинутою інфраструктурою, зниженням цін, новими послугами і поліпшенням умов життя і праці. Одним з основних користувачів сучасних інформаційних технологій в Німеччині є Банківський сектор. Банками Німеччини широко використовуються термінали по всьому світу і надання інших послуг віддалено, через Інтернет, по телефону і поштою, працюючи цілодобово і забезпечуючи максимальну гнучкість при роботі з рахунками. Дані технології дозволяють знизити витрати на утримання обслуговуючого персоналу.

6. Нідерланди. За кількістю доступних в інтернеті державних послуг Нідерланди відноситься до найбільш просунутих в світі, і цей ефект підсилює великий рівень проникнення мережі. В даний момент більше 90% державних послуг можна отримати онлайн. Щоб жити, працювати і взаємодіяти з державою в Нідерландах, треба мати національний ID (Burgerservicenummer) і DigID (тобто цифровий ID). До них прив'язуються всі дані про людину - його податки, інші платежі, страховки і т.д. DigID виходить через інтернет - і він необхідний для авторизації в усіх державних сервісах в інтернеті. Приватні компанії теж впроваджують можливість авторизації через DigID на своїх ресурсах або використання цієї системи для ідентифікації клієнта. Буквально все - від страховки до SIM-карти в цій країні можна замовити в інтернеті і отримати на будинок за допомогою ідеально працює пошти. Хіба що паспорт або ID ніхто не стане слати поштою - так як для їх отримання потрібна ідентифікація людини. Формуляри заяв, запрошень і т.д. є на сайті держпослуг - їх можна скачати звідти заздалегідь, заповнити, але підписати треба вже на місці в відповідному державному органі. У Нідерландах дуже розвинене взаємодію людини і держави через інтернет навіть в тих областях, які здаються нам дивними і немислимими. Наприклад, якщо до голландця на запрошення

приїжджає гість з-за кордону і зупиняється у нього вдома, то зареєструватися в поліції гість може через інтернет, а не в черзі казна. Папір, що підтверджує реєстрацію, через пару днів виявиться в поштовій скриньці запрошуючої сторони.

7. Естонія. В ІТ-секторі економіки Естонії зайнято близько 20 тис. Висококваліфікованих співробітників, що становить 9,3% від загального працездатного населення. Високі технології приносять 6,8% від загального ВВП, а частка ІТ-продукції в експорті становить 14,2%. Естонські компанії працюють з клієнтами з більш ніж 120 країн по всьому світу, а ще в Естонії найбільша кількість стартапів на людину в Європі. В Естонії налічується понад 3700 компаній, що працюють в сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Ця динамічно розвивається індустрія об'єднує як стартапи, так і транснаціональні корпорації з різних галузей, включаючи розробку ігор, Фінтех, електронну комерцію, «зелені» технології, торгівлю і систему електронного уряду. Нарощування потенціалу Естонії в якості високотехнологічної держави обумовлено рішеннями електронного уряду. X-Road - це система баз даних, що забезпечує зв'язок між державним і приватним сектором для підтримки електронних послуг. Вихідні дані підписуються і шифруються в цифровому форматі, а вхідні дані перевіряються на справжність і реєструються. Система X-Road була також впроваджена в таких країнах, як Фінляндія і Намібія. Система електронного оподаткування Естонії дозволяє автоматично проводити розрахунки, в один клік здавати звітність та відслідковувати дані в режимі реального часу. 95% всіх податкових декларацій в Естонії подається в електронному вигляді. У користувачів весь процес займає лише кілька хвилин, при цьому державі забезпечується повна ефективність. В Естонії також знаходиться Об'єднаний центр передового досвіду по кібероборона НАТО і Європейське агентство з оперативного управління великомасштабними ІТ-системами (EU LISA).

Найбільша в світі блокчейн-компанія Guardtime віддає перевагу саме естонським фахівцям з криптографії, розробці та архітектури інформаційної безпеки. Банківська система і фінансові технології Естонії приймаються у всьому світі.

УДК 658.51(075.8)

Мироненко І.О., Гирка А.В., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ SMART MANAGER

Для будь-якої галузі на сьогодні є важливим ефективно управління бізнес-процесами. Більшість підприємств проаналізували і оптимізували свої бізнес-процеси і так чи інакше вже автоматизували найбільш важливі ділянки своєї діяльності, починаючи від управління виробництвом і закінчуючи управлінням HR. У цих питаннях незамінним помічником виступає «Конструктор бізнес-процесів», вбудований в систему IT-Enterprise. З його допомогою можна легко побудувати і конфігурувати будь-який бізнес-процес.

На сьогодні підприємствам харчової промисловості вже недостатньо просто побудувати бізнес-процеси - прийшло усвідомлення, що ними потрібно ефективно управляти. Для управління всіма бізнес-процесами в харчовій промисловості, а також завданнями, кейсами та проектами призначений SmartManager. Застосування SmartManager відкриває розширені можливості BPM. Використовуючи SmartManager в комплексі з концепцією Business Process Management, ви отримуєте повнофункціональним рішенням для керованого на основі BPM підприємства. Застосування SmartManager дозволяє досягти повної керованості всіма завданнями і ресурсами компанії в одному додатку [1].

Документи, файли, посилання та інший електронний контент завжди знаходяться у вас під рукою завдяки SmartManager. Його можна швидко знайти і використовувати для

вирішення поточних питань. Завдяки SmartManager ви завжди залишаєтеся на зв'язку і отримуєте доступ до необхідної інформації з будь-якого пристрою - ноутбука, планшета, телефону. Таким чином забезпечується оперативне управління командною роботою компанії. Засоби комунікації: чат, миттєві оповіщення, розсилка email на електронну пошту значно покращують якість комунікації та інформованість учасників команди.

Засоби аналізу даних дозволяють здійснювати моніторинг, диспетчеризацію та контроль всіх процесів, що відбуваються. Завдяки SmartManager ви завжди перебуваєте в курсі поточного стану справ, і можете вчасно і гнучко управляти змінами, оперативно реагуючи на події, що відбуваються. Всі ці аспекти дозволяють значно прискорити процес виконання завдань.

На підприємстві SmartManager може застосовуватися для управління найрізноманітнішими процесами:

1. Управління технічною підготовкою виробництва - за допомогою SmartManager виконується підготовка та узгодження всієї технічної документації.

2. Управління виробничими завданнями - видача та контроль виконання завдань у виробництві.

3. Управління контрактно-договірній діяльністю - включає весь цикл робіт від розробки проекту договору, всі передбачені фази його узгодження і подальше його покрокове виконання.

4. Управління проектами - повністю базується на завданнях SmartManager, з їх допомогою формуються, контролюються і виконуються оперативні роботи всередині проекту.

Для держави це зручно – єдиний сервер забезпечує уніфікацію рішень і гарантує впровадження в усіх структурах. Дистриб'ютор рішення бере на себе все обслуговування та підтримку, і замовнику не потрібно переживати про підтримку та оновлення системи. Наприклад, Литва – країна, яка 28 років тому була частиною СРСР разом з нами. Проте в ній електронний документообіг у державному секторі функціонує на порядок краще та вже досить давно. В інших розвинених країнах, як відомо, все відбувається за схожим принципом.

Що стосується трендів в цілому, на сьогоднішній день нас очікує тотальна цифровізація. Системи управління, документообігу, обліку – все це стає доступнішим, і скоро буде практично в будь-якій компанії. Однозначно, в тренді будуть "коробкові" рішення, які не потребують довгого налаштування, готові до використання відразу після покупки.

Важливим трендом для компаній залишиться масштабованість рішень, інтеграція з додатковими інструментами та функціоналом. Якщо компанія вирішить, що крім СЕД їй потрібен ще й автоматизований бухгалтерський облік, вона захоче, щоб ці рішення були інтегровані, та на їх поєднання не довелося витратити величезний ресурс. Ще один тренд – low-code платформи. Ніхто не хоче залежати від розробників і вводити кожну конфігурацію крізь довгий, витратний процес. Сучасні рішення повинні бути простими та доступними для конфігурації людьми, які не розуміють в програмуванні нічого[2].

Ну й останнє – все більша автоматизація, передача все більшого числа завдань машинам і алгоритмам. Технології штучного інтелекту та машинного навчання, які поки обережно впроваджуються передовими компаніями, через певний час стануть таким же звичайним явищем, як і звичайний ноутбук. Це змінить світ – швидкість обробки даних і прийняття рішень зросте в рази. Ми поки не знаємо, до чого це призведе, але майбутнє однозначно за цими технологіями.

Повнофункціональний web-клієнт SmartManager володіє всім набором функцій і візуально дуже схожий на мобільний native-додаток: він такий же простий, і інтуїтивно зрозумілий будь-якому користувачеві. Тому будь-який співробітник компанії зможе легко почати працювати з SmartManager і швидко освоїти його можливості.

Список використаних джерел

1. Безгін К.С. Використання теорії активних систем та адаптивних механізмів функціонування при управлінні якістю бізнес-процесів на підприємстві / К.С. Безгін // Управління інноваційним розвитком підприємств України в умовах світових інтеграційних процесів: всеукр. наук.-практ. конф.: тези доп. – Т. 4. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2007. – С. 56-58.

2. Цифровізація документообороту в Україні. [Електронний ресурс], Режим доступу: <https://www.it.ua/interview/cifrovizacija-dokumentooborotu-v-ukraini>

УДК 338.46

Мирошніченко Т.С., Мудряк М.О., магістранти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Український ринок інформаційних технологій знаходиться на етапі суттєвого підйому. Відбувається процес масової комп'ютеризації підприємств, розширюються можливості безперервного доступу до мережі Інтернет, зафіксовано відчутне збільшення експорту української програмної продукції та технологічних, інформаційних та консультаційних послуг. Під терміном інформаційні технології розуміється сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів.

За період 2016-2018 роки спостерігається зростання кількості осіб, залучених у сфері комп'ютерного програмування, консультування та пов'язаної з ними діяльності. Так, станом на 2018 рік зареєстровано 125 тисяч ФОПів-айтішників, якщо спиратися на відкриті дані реєстру фізичних осіб-підприємців. Найпопулярніший КВЕД серед них — «Комп'ютерне програмування», який вказали основним 82 тисячі осіб. Також популярними є «Консультавання з питань інформатизації» (21 тисяча) та «Оброблення даних» (15 тисяч).

Найбільша абсолютна кількість осіб, зайнятих у сфері ІТ у місті Київ – 36262 особи, далі Харківська область – 17050 осіб, Львівська область – 12456 осіб, Полтавська область посідає 12 місце за кількістю працюючих в ІТ – 2226 осіб. Щодо гендерного поділу, то 80% працюючих в ІТ – чоловіки і 20% - жінки.

У 2018 році послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги посіли 3 місце серед статей експорту послуг в Україні (рис. 1).



Рис.1. Експорт послуг у 2018 році

Україна має позитивні позиції у світі серед країн привабливих для розвитку аутсорсингу. Так, Україна знаходиться на 7 місці у світі за якістю та ефективністю фріланс-працівників у

діджитал-середовищі, на 14 місці у топ 55 найбільш привабливих країн для аутсорсингу, 13 українських компаній потрапили у топ 100 постачальників послуг з аутсорсингу (рис.2).

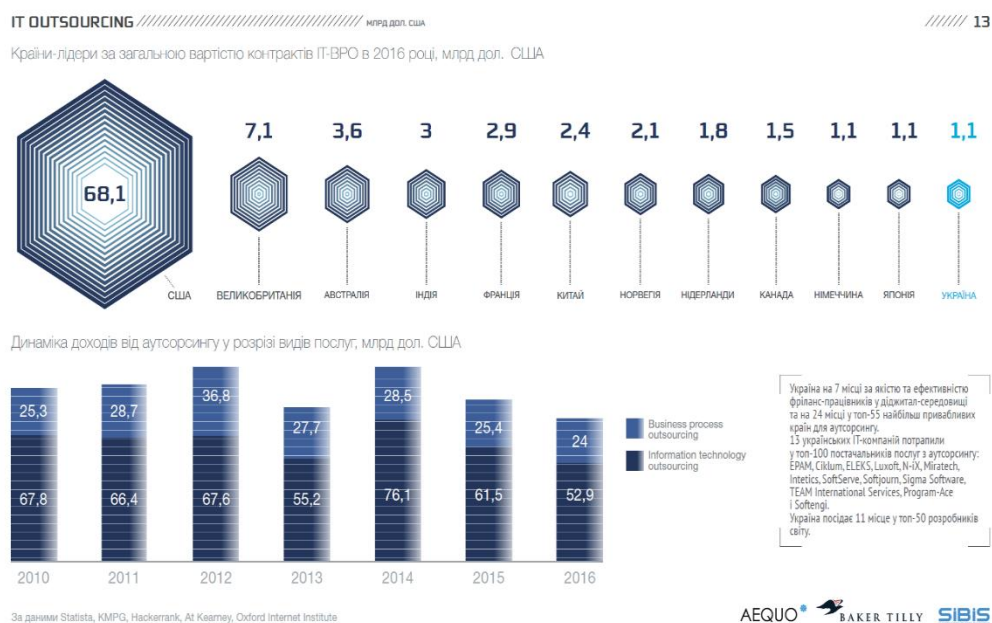


Рис. 2. Позиція України у світі за наданням аутсорсингових послуг

На сьогодні існує високий попит на ІТ професії. На ринку ІТ найчастіше затребувані такі спеціальності:

- Web інженер;
- Web майстер;
- Системний адміністратор;
- Тестувальник (QA);
- Веб-дизайнер;
- Менеджер проєктів;
- Технічний перекладач;
- HR-менеджер

У сфері ІТ в Україні одні з найвищих заробітних плат. Наприклад зарплати спеціалісти середнього рівня становлять (за містами): Київ: 1300-2200\$, Харків: 1300-1800\$, Львів: 1100-1800\$, Дніпропетровськ: 1600-2000\$, Одеса: 1300-2200\$, Донецьк: 1300-2000\$. Згідно статистики середня зарплата різноманітних спеціалістів (середнього рівня) по Україні приблизно така: Java програміст: 1600-1900\$, Javascript програміст: 1500-1700\$, C#/.Net програміст: 1500-1700\$, C++ програміст: 1500-1800\$, Objective-C програміст: 1700-2000\$, PHP програміст: 1200-1500\$, Python програміст: 1600-1800\$, Ruby/Rails програміст: 1700-2000\$, тестер: 900-1200\$, менеджер проєктів: 2000-2300\$, тим лід (програміст, який також менеджить свою команду): 2400-2800\$.

Експерти бачать тренд на активізацію злиттів і поглинань на ринку аутсорсингових ІТ-компаній України. Для України та ІТ-індустрії сьогодні є три зрозумілі цілі і три способи їх досягнути. По-перше, розвивати те, що змогло вирости самостійно. ІТ-галузь має всі шанси повернутися до зростання у 25-30% щороку. Друга ціль – розвиток внутрішнього ринку, бо без нього важко говорити про стабільний розвиток індустрії у довгостроковій перспективі. І третє – підтримка стартапів, продуктових компаній, адже саме вони зможуть принести значні інвестиції в країну.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Держстат України, 2019 – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Techno.nv.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/vvijti-v-it-top-10-najpotribnishih-it-spetsialnostej-v-ukrajini-2242280.html>
3. DOU.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine/>

УДК 658.8

Михайленко А.С., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ОСНОВНОГО ВИДУ ПРОДУКЦІЇ ПРАТ «ПОЛТАВСЬКА ПТАХОФАБРИКА»

До актуальних проблем економіки завжди відносилась проблема ефективності виробництва, а також на різних рівнях управління економікою виникає зацікавленість нею. Результатами оцінки ефективності виробництва можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за гуртовими цінами або за собівартістю) вигляді чи прибуток. Проте величина цих результатів не дає змоги зробити висновки про ефективність або неефективність виробництва, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Тому для отримання об'єктивної оцінки ефективності виробництва необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Одним із типів зв'язку виробника та споживача є реалізація продукції. Від того, як продається продукція, та який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва. Обсяг реалізації продукції безпосередньо впливає на величину витрат, прибуток та рентабельність підприємства, тому аналіз показників реалізації має важливе значення.

Основні тенденції динаміки фінансового стану і результатів діяльності можна прогнозувати з певною точністю, поєднуючи формалізовані і неформалізовані методи. В умовах крайньої нестабільності економічної кон'юнктури фінансове прогнозування можливого обсягу реалізації продукції може бути зведене до розрахунку залежності від мінливих значень ряду параметрів: обсяг виробництва, склад і структура витрат за різними видами діяльності господарського суб'єкта, витрати на транспортування чи маркетингові витрати і т.д. Такі зв'язки між змінними досліджуються методами регресійного аналізу, в яких прогнозування ґрунтується на визнанні факту існування певної залежності (функції або константи) змін, що відбуваються у фінансово-господарській діяльності підприємства від одного звітного періоду до іншого.

Отже, на основі методів регресійного аналізу необхідно здійснити прогнозування обсягів реалізації продукції на короткостроковий період (а саме основного виду продукції – яєць) ПрАТ «Полтавська птахофабрика», яка розташовується у с. Стасі, має в своєму складі основні цехи, допоміжні цехи, склади, інші підрозділи. За своєю організаційно-виробничою структурою птахофабрика являє собою підприємство яєчного напрямку з замкнутим виробничим циклом. Основні види продукції: яйця курячі, добові курчата та підрощений молодняк курей, м'ясо птиці.

Птахівництво як галузь сільського господарства здатне забезпечити зростаючий попит населення на продукцію тваринництва. Воно надає енергетично цінні продукти харчування, має здатність до розвитку та є привабливою для інвестиційного забезпечення. Але, як і інші галузі, потребує державної підтримки аби використовувати цілком свої потужності. Відмінність птахівництва від інших галузей тваринництва в тому, що вона має прискорений

оборот капіталу, а також є мобільною для застосування інновацій та залучення інвестицій з різних джерел [1].

Прогнозування обсягів реалізації продукції ПрАТ «Полтавська птахофабрика» доцільно здійснити за допомогою багатофакторного регресійного аналізу, а саме на основі множинної лінійної регресії, лінійної та показникової двофакторної моделі.

Регресійний аналіз можна використовувати тоді, коли відношення між змінними виражені кількісно у виді комбінації цих змінних. Регресія дозволяє за величиною ознаки X знаходити середні (очікувані) значення ознаки Y , зв'язаної з X кореляційно.

У дослідженнях конкретний вид взаємозв'язків невідомий, тому одним з головних завдань регресійного аналізу є добір відповідного виразу $Y_{розн}$, графік якого проходить через емпіричні точки (або досить близько до них) і таким чином зв'язує змінні X і Y . Отримана комбінація використовується для передбачення значення, що може приймати цільова (залежна) змінна, яка обчислюється на заданому наборі значень вхідних (незалежних) змінних. У найпростішому випадку для цього використовуються стандартні статистичні методи, такі як проста лінійна регресія. В ній взаємозв'язок між даними моделюється за допомогою лінійних функцій, а невідомі параметри моделі оцінюються за вхідними даними. На жаль, більшість реальних моделей не вкладаються в рамки простої лінійної регресії тому необхідні комплексні методи для передбачення майбутніх значень. Таким є метод множинної регресії, що оцінює змінну Y лінійною комбінацією незалежних змінних X_1, X_2, \dots, X_i .

Отже, спочатку при постановці задачі необхідно визначитися із факторними показниками (X), що найбільше впливають на наш результуючий показник (Y) – обсяг реалізації продукції ПрАТ «Полтавська птахофабрика».

Існує група факторів, що впливають на зміну обсягу реалізації, а саме: виробничі фактори, а також фактори пов'язані з транспортуванням продукції, маркетинговою діяльністю, роботою фінансового та інших підрозділів підприємства та інші чинники.

Відповідно для результуючого показника (обсягу реалізації продукції), факторними показниками визначено: X_1 – кількість поголів'я курей на птахофабриці, X_2 – витрати на корм, X_3 – витрати на електроенергію, X_4 – основні засоби підприємства, X_5 – кількість працівників підприємства.

Головною проблемою є вибір форми зв'язку, аналітичного виразу зв'язку, на підставі чого за наявними факторами визначають результативну ознаку-функцію. Ця функція має краще за інші відображати реальні зв'язки між досліджуваним показником і факторами. Зважаючи на те, що будь-яку функцію багатьох змінних шляхом логарифмування або заміни змінних можна звести до лінійного вигляду, рівняння множинної регресії можна виразити у лінійній формі.

Параметри рівняння обчислюють способом найменших квадратів. Кожний коефіцієнт рівняння вказує на ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник (у нашому випадку – обсяг реалізації) при фіксованому положенні решти факторів.

Що стосується показникової двофакторної моделі, то її побудова є ідентичною з лінійною багатофакторною моделлю. Головна відмінність полягає у тому, що функція є показниковою.

Далі необхідно обрати два найбільш значимі фактори (для цього необхідно визначити коефіцієнт кореляції, що показує ступінь залежності між величинами). Після цього, слід побудувати лінійну і показникову двофакторні моделі і застосувати їх для одержання прогнозу на короткостроковий період, а також побудувати графіки фактичних і теоретичних значень результуючого показника для порівняння.

У підсумку розроблена задача дозволить прослідкувати тенденцію змін обсягу виробництва продукції на ПрАТ «Полтавська птахофабрика», виявити найбільш значущі фактори що впливають та результуючу ознаку та скласти план дій покращення результатів виробництва.

Список використаних джерел

1. Вініченко І.І. Стан та перспективи розвитку птахівничих підприємств в Україні/ І.І. Вініченко, Д.В. Маховський// *Агросвіт* № 24, 2015. – С. 4 – 6.

2. Методичні вказівки до виконання лабораторних робіт із дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі: економетрика» (Модуль 2) для студентів підготовки 6.030502 «Економічна кібернетика», 6.030507 «Маркетинг», 6.030509 «Облік і аудит» всіх форм навчання. Укладачі: О.Г. Климко, С.А. Щербініна. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 32 с.

УДК 339.485

Мозговий В.В., Асауленко Д.О., студенти
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

РОЗВИТОК МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Проїшов малий проміжок часу, як запрацювала Національна служба здоров'я (НСЗУ). Як приклад взята Національна служба здоров'я Великобританії, якій виповнилося 70 років. До успіхів, яких досягли британці, українцям далеко. Як зазначив Олег Петренко, голова НСЗУ, мрія про те, що у нас в одну мить з'явиться європейський рівень медичної допомоги - це ілюзія. Нам доведеться довго працювати, і можна пообіцяти тільки піт, сльози і тяжка праця протягом найближчих 20 років.

Медична реформа розрахована на три роки: 2018-2020 роки. Зміни відбуватимуться системні, складні, які будуть формувати нову модель медичного обслуговування українців.

Перший етап реформи торкнувся первинної ланки, на яке велика надія, тому що на цьому рівні до 90% проблем з хворим будуть вирішуватися сімейним лікарем. Оголошено, що до вузьких спеціалістів будуть направляти сімейні лікарі. А пацієнти, які не уклали договори зі своїм лікарем, лікуватися у вузького фахівця на платній основі.

Значно зросли зарплати сімейних лікарів. Вони почали отримувати гроші за кількість пацієнтів. Для цього головний лікар повинен підписати договір медустанови з Нацслужби здоров'я, починаючи новий принцип оплати медпослуг "гроші йдуть за пацієнтом". У лікарнях, які перейшли на цей принцип зарплати лікарів в середньому складають від 18 до 23 тисяч гривень.

Статус лікаря первинки почав кардинально змінюватися. Це перша ластівка, яка вселяє надію на гідну заробітну плату для всіх лікарів до кінця впровадження медичної реформи. Правда, цієї мети не всі медики досягнуто, оскільки треба пройти через велику кількість новацій, які планує МОЗ. І не завжди вони будуть під силу всім медикам. Недарма, основний опозицією МОЗівськи новацій є самі медики, які ще не зрозуміли кінцевих цілей реформи.

Якщо госпітальний округ має в собі лікарню I рівня, тобто ту, де є базові спеціальності, там повинно бути мінімум 120 тисяч населення. Округ, який будується на основі лікарні II рівня, дає вже більш складні спеціальності, наприклад, базова спеціальність — хірургія, і там є більш вузькі фахівці, більш складне обладнання. І до такого госпітального округу є вимога — 200 тисяч людей. Округи роблять для простої мети — потрібні плани розвитку мереж. В цього процесу є три етапи:

Перший — сформувати сам округ, визначити, представники яких громад в нього входять.

Друге — утворити госпітальну раду, коли всі ці громади сядуть за стіл та розкажуть, яка в них є мережа, і в якому стані.

Третій — разом спланують план з точки А в точку Б. Коли округ скаже, що нам для того, щоб перейти з точки А в точку Б потрібно зробити ось такі кроки і залучити ось такі кошти. Цей план і є метою.

У разі створення необхідної кількості госпітальних округів, ви точно будете знати, до якої лікарні вас повезуть, до якої лікарні вам звертатися, щоб вам сказали, що платити

нічого не треба, за все заплатила держава,- додає кандидат медичних наук та нейрохірург Андрій Гук-

Для лікування пацієнтів з захворюваннями, що починаються екстрено, було вирішено створити реперфузійні центри. Це відкриває нові можливості для лікування серцево-судинних захворювань в Україні.

Такі центри існують вже в 18 областях України. Всього таких центрів – 22. За словами головного кардіолога Міністерства охорони здоров'я Максима Соколова, один такий центр повинен працювати на 300 тисяч населення.

В цьому році за рахунок внеску держави буде поставлено 13 потужних сучасних ангиографічних установок. Це та апаратура, за допомогою якої відбувається відкриття артерій. Такої кількості апаратури ніколи не закуповувалося», – сказав він.

З 21 квітня 2017 року в Україні можна лікувати за міжнародними протоколами. Перевага цього наказу в тому, що ми самі визнаємо і можемо застосовувати ті міжнародні протоколи лікування, котрі базуються на засадах доказової медицини, а від так є істиною. Ми вважаємо, що відтепер можна буде українському лікарю застосовувати ті схеми лікування, ті методики, ті препарати, котрі є дійсно дієвими. Лікар має керуватися тими практиками, які доведені у світі певними конкретними методами, дослідженнями, а громадянин має виконувати рекомендації лікаря-, – додає він.

Отже медичинська реформа успішно розвивається в Україні.

Список використаних джерел

1. <http://msu.edu.ua/library/skladajemo-spysok-vykorystanoji-literatury/>
2. <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2581439-grojsman-prezentuvav-plan-medreformi-na-2019-rik.html>

УДК 519.86

Моторний Б.В., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ

Сьогодні автоматизація управління взаємовідносинами з клієнтами є дуже актуальною. Така автоматизація можлива за допомогою впровадження CRM-системи.

CRM-система (Customer Relationship Management або Управління відносинами з клієнтами) - це прикладне програмне забезпечення для організацій, що призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів і історію взаємин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів [1].

Використання CRM-системи допоможе:

1. Отримати загальну для компанії стандартизовану базу контактів (клієнтів, контрагентів).
2. Ефективно здійснювати контроль якості роботи відділу продажів в будь-який момент часу.
3. Отримати статистику і аналіз ефективності роботи з ЛІДами.
4. Планувати підвищення якості роботи і розробляти стратегію розвитку бізнесу.

CRM-системи необхідні будь-якому бізнесу, який працює безпосередньо з клієнтами і прагне розширювати коло покупців. Так, якщо в роботі бізнесу важливі вхідні дзвінки або запити від нових клієнтів, якщо бізнес докладає зусилля для отримання і утримання нових клієнтів, то CRM-система необхідна.

Сучасні CRM-системи розширюють свій вплив і можливі шляхи взаємодії з клієнтами. Сьогодні вони охоплюють всі класичні функції CRM і починають використовувати можливості, які надають соціальні мережі, мобільні додатки, різні портали самообслуговування тощо. Нові CRM-системи дозволяють інтегрувати внутрішні ресурси компаній з «зовнішніми» маркетинговими інструментами, що дозволяє глибше зрозуміти і краще задовольнити потреби клієнтів.

Велика частина інтернет-трафіку сьогодні припадає на різні соціальні - Facebook, Twitter, Google + тощо. Саме в соціальних мережах банки найчастіше можуть знайти своїх клієнтів і встановити з ними безпосередній контакт.

При інтеграції з CRM можна відстежувати повідомлення клієнтів, створювати для них звернення в CRM або прив'язувати до вже існуючих. Такий підхід суттєво спрощує обслуговування клієнтів і відкриває нові можливості для маркетингу. Клієнт, перебуваючи в своїй улюбленій соціальній мережі, може в будь-який момент звернутися за консультацією в банк і побачити, новини, що його цікавлять.

Таким чином, використання системи не тільки підвищує якість роботи з клієнтами, значно скорочує час реагування на звернення, а й стимулює ведення крос-продажів і відвідуваність інших інтернет-сервісів банку. Крім того, підтримка постійного зворотного зв'язку з клієнтами дозволяє банку утримувати провідні позиції в рейтингах найбільш популярних соціальних мережах банків.

Список використаних джерел

1. Система управління взаємовідносинами з клієнтами [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_взаимоотношениями_с_клиентами

2. Современные способы взаимодействия с клиентами с помощью CRM-системы [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.marketing.spb.ru/soft/crm/eCRM.htm>.

УДК 369.013

Мягкохліб В.М., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність сільськогосподарських підприємств спрямована на задоволення потреб населення продуктами харчування та іншими товарами народного господарства. Основою ефективності та якості цієї роботи є управління та облік. Контроль та оптимізація виробничих процесів, роботи фінансової і кадрової служби, інших підрозділів є складною, вимагає опрацювання великої кількості даних, використання сучасних технологій оброблення та передачі інформації. Отже автоматизація обліку показників діяльності стає найважливішим питанням для будь-якого агропромислового підприємства.

На даний момент в Україні ведеться активне впровадження в управління аграрною діяльністю засобів автоматизації для ефективного використання в багатьох галузях сільськогосподарського виробництва, таких як овочівництво, рослинництво, свинарство, вирощування великої рогатої худоби тощо.

Одним із ефективних програмних продуктів для автоматизації прийняття управлінських рішень в Україні є SAP Business One. Це рішення для управління середнім та малим бізнесом. Для багатьох сільськогосподарських підприємств ця програма є відмінним засобом для автоматизації.

Оптимізація і автоматизація управління фінансами за допомогою програмних рішень для бізнесу, що інтегрують дані бухгалтерського обліку із даними про продажі і закупівлі, дають можливість збільшити прибуток, скоротити число помилок і приймати більш вигідні рішення.

Програма управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) дозволяє перетворити потенційних клієнтів в постійних, підвищити їх задоволеність і збільшити показники прибутку. Ці інтегровані інструменти CRM підтримують всі дії щодо продажу, обслуговування і маркетингу - від управління кампаніями моніторингу потенційних можливостей і надання післяпродажної підтримки.

Програма управління складами і виробництвом дає можливість керувати запасами на всіх складах в режимі реального часу і вести економічне виробництво. Програмні рішення для малого бізнесу допоможуть відстежувати і реєструвати рух запасів, оптимізувати їх рівень, ретельно дотримуватися термінів доставки, а також назавжди забути про дефіцит запасів.

Програма закупівлі та постачання дає можливість знаходити нові можливості для економії за рахунок оптимізації всього закупівельного процесу - від планування і створення замовлення на поставку до вибору постачальника, виставлення рахунку і перерахування платежів.

Програма звітності та аналітики – це простий і швидкий доступ до інтуїтивних інструментів бізнес-аналітики (BI), аналізу і звітності, що дозволить співробітникам отримувати відповіді на питання в режимі реального часу.

Галузеве рішення – забезпечує автоматизацію рутинних облікових операцій бізнес-процесів, надає керівникам сільськогосподарських підприємств і агрохолдингів можливість всебічного контролю за фінансовими і матеріальними ресурсами в різних аналітичних розрізах обліку (підприємство, підрозділ, сільгоспкультура, поле, вигляд робіт, механізатор, одиниця сільгосптехніки, ферма і так далі).

SAP Business One допомагає у вирішенні наступних завдань:

- створення єдиної технології управління інформаційними ресурсами аграрного підприємства на базі єдиної корпоративної системи автоматизації;
- формування даних для контролю за зміною активів підприємства, виконанням планів і завдань по виробництву і збуту сільськогосподарській продукції, виконанням планів по постачанню матеріально-технічними ресурсами;
- ведення обліку і складання встановленої звітності про виробничу діяльність;
- підвищення якості управлінської інформації, тобто її достовірності і аналітичності;
- розширення можливостей і підвищення якості аналітичної роботи для менеджменту підприємства, комплексної автоматизації основних бізнес-процесів, таких як планування сільськогосподарської діяльності, управлінський, бухгалтерський і податковий облік, аналіз діяльності як окремо, так і в їх взаємозв'язку, систематизації і регламентації управлінського і бухгалтерського документообігу підприємства;
- виключення дублювання введення і скорочення багаторазової обробки інформації;
- підвищення рівня кваліфікації і якості роботи персоналу;
- ефективної обробки великих об'ємів інформації;
- виключення необхідності конвертації даних між інформаційними базами різних форматів;
- підвищення виконавчої дисципліни персоналу.

Комп'ютерна форма обліку є однією із форм ведення обліку будь-яким суб'єктом господарської діяльності в тому числі і фермерським господарством.

Якщо фермерське господарство невелике за чисельністю працівників і обсягами виробничої діяльності і в ручному режимі вело облік за простою формою, то за допомогою комп'ютера найдоцільніше підготувати Журнал обліку господарських операцій у формі електронної таблиці Excel.

Право вибору спеціалізованих програм належить власнику господарства. Програми Бест і Акцент орієнтовано на малі підприємства і в більшості випадків на вид діяльності торгівля або послуги. В той же час кожен програмний продукт може бути адаптованим до виробничої

діяльності. В будь-якому випадку користування програмним продуктом для ведення обліку є стандартним. Налаштування таких програм обов'язково повинен виконувати фахівець, проте вони все більше орієнтовані на кінцевого користувача і надають йому все більше можливостей під час роботи.

Для ефективної роботи бухгалтерської програми користувач має змогу вводити, редагувати і зберігати довідкову інформацію. Довідкова інформація може бути різною. Деякі дані змінюються зрідка (назва господарства, ставка ПДВ, ідентифікаційний код тощо). Їх можна вважати константами. Однак деколи все ж може виникнути потреба модифікувати їх, тому користувач має доступ до їхнього редагування. Іншу довідкову інформацію постійно поповнюють. План рахунків бухгалтерського обліку за структурою подібний до довідника, однак часті модифікації в ньому не припустимі. Для коректної роботи програми потрібно задати такі значення констант, які використовують для обліку фермерські господарства.

УДК 330.101.22

Олешко А.О., Хижний Р.С., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ЗМІСТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сучасний світ живе в умовах гострих соціальних проблем і в цьому зв'язку особливо значима соціальна відповідальність бізнесу - підприємств і організацій, пов'язаних з розробкою, виготовленням і постачанням продукції та послуг, торгівлею, фінансами, оскільки вони володіють основними фінансовими та матеріальними ресурсами, що дозволяють вести роботу для вирішення поставлених перед світом соціальних проблем. Розуміння лідерами бізнесу свого ключового значення та провідної ролі в такій роботі привело до народження в кінці 20-го століття поняття В «корпоративної соціальної відповідальності», яке стало найважливішою частиною поняття про стійкий розвиток не тільки бізнесу, але й людства в цілому.

Істотні зміни у взаємовідносинах між державою, громадськими інституціями та приватними компаніями простежуються в усьому світі. Особливо помітні зміни відбулися у приватному секторі, який переходить до більш поглиблених стратегічних форм взаємодії як з державою, так і з громадськістю [1, с. 88]. Поняття соціальна корпоративна відповідальність бізнесу в повній мірі уособлює цю взаємодію.

В науковій літературі існує чотири основні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності [6]:

1) економічний підхід, згідно з яким підприємство виступає інструментом для створення багатства, а вся його соціальна діяльність спрямована на досягнення економічного результату [4, с. 67].

2) політичний підхід, який базуються на тому, що підприємства здатні певним чином впливати на суспільство, через що вони повинні відповідально використовувати цю здатність. При цьому під соціальною силою розуміють здатність впливати на результати важливих суспільних процесів з метою вирішення суспільних проблем незалежно від політичних інститутів.

3) соціальний підхід, згідно якого підприємство має зосереджувати свою діяльність на визначенні соціальних вимог суспільства та відповіді на них, сприяючи тим самим посиленню своїх позицій.

4) етичний підхід, головною особливістю якого є те, що в основі лежить ідея морально-етичного обов'язку бізнесу та окремих менеджерів перед суспільством.

Серед інших підходів варто виділити підхід з позиції «потрійної результативності діяльності» (triple bottom line) американського економіста Дж. Елкінгтона [7, р. 48] та

нормативний підхід з позиції зацікавлених сторін його колеги Е. Фрімена. Відповідно до підходу Дж. Елкінгтона, кожне підприємство несе економічну, екологічну та соціальну відповідальність перед суспільством, тим самим забезпечуючи свою життєздатність. Натомість нормативний підхід Е. Фрімена дозволив описати відносини між підприємствами та групами осіб, зацікавленими в їх діяльності. Відповідно до цієї теорії підприємство несе моральну відповідальність не перед суспільством загалом, а лише перед зацікавленими сторонами, до яких відносять: акціонерів, працівників підприємства, постачальників, споживачів та територіальні громади, у яких здійснює свою діяльність [5, с. 116].

Компанії, які займаються доброчинною діяльністю, є більш схильними до розроблення стратегії КСВ, що охоплює бізнес-процеси всередині компанії. З часом програми благочинності переростають у програми КСВ.

Соціальна відповідальність бізнесу носить багаторівневий характер [4, с. 112]:

1. Базовий рівень припускає виконання договірних зобов'язань: своєчасна оплата податків, виплата заробітної плати, по можливості -- надання нових робочих місць (розширення робочого штату).

2. Другий рівень припускає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Такий тип відповідальності доцільно назвати «корпоративною відповідальністю».

3. Третій, вищий рівень відповідальності передбачає благодійну діяльність.

Виділяють зовнішню та внутрішню корпоративну соціальну відповідальність. Подана табл. 1 розкриває структуру зазначених видів КСВ.

Таблиця 1

Види корпоративної соціальної відповідальності

Внутрішня КСВ:	Зовнішня КСВ:
Внутрішня КСВ:	1. Спонсорство і корпоративна добродійність
2. Стабільність заробітної плати	2. Сприяння охороні навколишнього середовища
3. Підтримка соціально значущої заробітної плати	3. Взаємодія з місцевим співтовариством і місцевою владою
4. Додаткове медичне і соціальне страхування співробітників	4. Готовність брати участь у кризових ситуаціях
5. Розвиток людських ресурсів через програми підготовки і підвищення кваліфікації персоналу	5. Відповідальність перед споживачами товарів і послуг (випуск якісних товарів)
6. Надання допомоги працівникам в критичних ситуаціях	

Таким чином, застосування корпоративної соціальної відповідальності надає компаніям і конкретні переваги, зокрема, покращення управління завдяки запобіганню ризикам; покращення репутаційного менеджменту; збільшення обсягів продажу та частки ринку; мотивування співробітників; оптимізація операційних процесів та зменшення витрат; лояльність інвесторів; покращення фінансових показників діяльності; налагодження стосунків із державним сектором та суспільством тощо.

Еволюція поглядів на КСВ формує нові підходи до її сучасної концепції, проте в епоху глобалізації потреба у застосуванні соціальної відповідальності бізнесу стає життєво необхідною для компаній й характеризується, як «...здатність компанії відповідати на економічні, правові та етичні очікування суспільства».

КСВ відображує те, як компанії управляють бізнес процесами, щоб позитивно впливати на суспільство та інші зацікавлені групи. Тепер існує багато механізмів для створення позитивного впливу на суспільство. Ось декілька кроків, які можуть бути здійснені для

ведення соціально відповідальної діяльності : постановка цілей; вибір пріоритетних напрямів діяльності; вибір некомерційної або іншої організації для співпраці; розробка програми та її пропозиція некомерційній організації; переговори про укладення договору з організацією; залучення співробітників та клієнтів. Соціальна відповідальність більше не може ігноруватися підприємствами, якщо вони хочуть функціонувати у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Бадюкіна, Е.А. Формування корпоративної соціальної відповідальності держави і зростання ринкової капіталізації компаній /Е.А.Бадюкіна, Н.В.Кучерина // Вісник Науково-дослідного центру корпоративного права, управління і венчурного інвестування Сиктивкарського державного університету. - 2007. - № 13. -С.22.
2. Данилова, Є. КСВ як благодійність - це минуле. Аналітика / Е.Данилова // ЗАТПАКК. - 2008. - №9. -С.18.
3. Курбатова, М. В. Соціальна відповідальність російського бізнесу /М.В.Курбатова, С. Левін // ЕКО. - 2005 . - №10. -С.13.
4. Савицкая Л. Корпоративна соціальна відповідальність виникає. Жертви чи вигоди? /Л.Савицкая // Новий менеджмент. - 2008. - №8. -С.20.
5. Шапочка, Є. Стратегії соціальної відповідальності у маркетингу компаній /Е.Шапочка // Журнал управління компанією. - 2005. - №9. -С.8.
6. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / Воробей В. // Києво-Могилянська Бізнес Студія. - 2005. - №10. - С. 25-36
7. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н. / Пер. з англ. - К.: Стандарт, 2005. - 302 с.

УДК 352.071

Олійник Д.С., Бабюр Н.Е.А., студенти

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Демократизація суспільних відносин, як свідчить досвід розвинутих країн, супроводжується реалізацією концепцій децентралізації: економічної, політичної, адміністративної, географічної, фіскальної (бюджетної) тощо. Термін “децентралізація” багатозначний і в класичному розумінні означає послаблення централізації, коли в країні формується така система державного управління, за котрої частина повноважень, функцій та їх ресурсного забезпечення переходить від центральних органів влади до місцевих органів самоуправління [1].

В. Гройсман наголошує, що держава, віддаючи повноваження місцевим органам управління, не втрачає свого центрального значення, а навпаки отримує можливості вибудовування більш стрункого й ефективного організму соціального управління. Децентралізація передбачає, що місцева влада ближче до людей, і тому швидше буде притягнута до відповідальності за свої успіхи та невдачі в наданні основних послуг, підтримки порядку, справедливого вирішення місцевих питань і суперечок. Вона прагне більш чуйно реагувати, коли ближче до народу [2].

Успішне проведення бюджетної децентралізації передбачає такі етапи:

1. Встановлення відповідно до положень Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади їхнього територіального підґрунтя діяльності.
2. Розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування для передачі їх найближчим до населення рівням влади.

3. Розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та виконавчої влади: основні повноваження місцевих державних адміністрацій передати органам місцевого самоврядування, а виконавчій владі залишити тільки право контролю.

4. Визначення потреби на фінансові ресурси та реалізація заходів, спрямованих на наповнення місцевих бюджетів.

5. Запровадження підзвітності органів місцевого самоврядування перед виборцями та державою за результативність своєї діяльності [1].

Найбільш дослідженим та науково розробленим наразі є питання фінансової децентралізації, яке тісно корелюється з перебудовою бюджетно-податкової системи. Але часте внесення змін до Податкового кодексу України, порушення бюджетної рівноваги та новації в оподаткуванні не вирішують проблеми наповнення місцевих бюджетів і гальмують економічний розвиток. На шляху прямування нашої держави до бюджетної стабільності доцільним є пошук додаткових джерел наповнення місцевих бюджетів не лише за рахунок перерозподілу місцевих податків, а й використання низки альтернативних можливостей. Отже, фінансова децентралізація надає можливість органам місцевого самоврядування здійснювати самостійний пошук додаткових фінансових ресурсів.

Ключові аргументи на користь фінансової децентралізації можна звести до трьох найважливіших аспектів. Перший - можливість охоплення публічними послугами якомога більшої кількості населення з перспективою підвищення якості цих послуг. Не всі публічні блага, що надаються в країні, мають однаковий попит, а отже, і територіальне охоплення. Наприклад, потреба в національній обороні має загальнонаціональний характер. А користь від внутрішніх водних шляхів є тільки для мешканців конкретної території. Комунальні послуги, такі як вивезення сміття, вуличне освітлення, адресовані жителям конкретних населених пунктів, але потреби в них не є однаковими в різних регіонах.

Оскільки центральний уряд не може врахувати такого розмаїття та обсягу потреб у кожному регіоні, виробництво різних суспільних благ, важливих саме для цього регіону, покладається на органи місцевого самоврядування. Відповідно до цих повноважень, що передбачають здійснення видатків бюджету, за органами місцевого самоврядування повинні закріплюватися всі податкові (прибуткові) повноваження.

Другий - безпосередня близькість органів місцевого самоврядування до населення й пряма взаємодія між ними. Отримання такої можливості дозволяє сформуванню в межах території ефективні канали комунікацій, що, з одного боку, допомагають громадянам забезпечувати задоволення своїх потреб, отримувати додаткові послуги, а з іншого - дозволяють органам місцевого самоврядування виявляти можливості розширення доходів місцевих бюджетів за рахунок забезпечення надання цих послуг. Таким чином, децентралізація сприяє збереженню ринків, зокрема фінансових та ринків послуг, і стимулює їх розвиток.

Третій - здобуття органами місцевого самоврядування автономії щодо формування власної фінансової бази та набуття ними можливості утримання цих коштів на території їх походження. Цей аспект можна описати як певне перенесення фінансової столиці (центру розподілу та перерозподілу ресурсів держави) до кожної власної адміністративно-територіальної одиниці. Тому він визначає засади фінансової автономії або незалежності територій країни від її центру – столиці [3].

На сучасному етапі в Україні першочерговим завданням є збереження унітарного державного устрою України з одночасною децентралізацією – важливою складовою оптимізації системи органів державної влади і місцевого самоврядування. Отже, визначальними в умовах демократизації українського суспільства, європейської інтеграції є його реалізація відповідно до існуючих міжнародних стандартів і потреб людини, трансформація системи влади і територіальної організації. З економічної точки зору збільшення повноважень громад і надання їм додаткових ресурсів – єдина реальна можливість відродити соціально-економічний розвиток територій. Лише децентралізація зможе зробити Україну сучасною державою з стійким промисловим розвитком та надійним

зовнішньополітичним становищем. Тому що ефективні економічні реформи без участі громади не відбудуться. А ефективна участь народу в політичних і економічних реформах неможлива в рамках централізованого управління економічним життям в країні при тому, що центральні органи всіляко саботують проведення реформ. Крім того, успішна децентралізація наносить нищівний удар по корупції. Механізми громадського контролю, посилені жорсткою антикорупційним законодавством та прозорою системою закупівель, дозволяють говорити про реальну боротьбу з корупцією в регіонах.

Список використаних джерел

1. Кузькін Є. Ю. Вплив децентралізації на розвиток регіонів [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npndfi_2016_3_4.pdf
2. Мітал О.Г Вплив процесів децентралізації на економічний розвиток регіонів [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2017/28_67_1/19.pdf
3. Шпак Ю. В. Роль процесу децентралізації у зміцненні фінансового забезпечення сталого економічного розвитку об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1160>

УДК 336.71: 334.732.2

Приліпко С.М., к.е.н., доцент
*Національна академія державного управління при Президенті України
(м. Київ, Україна)*

КООПЕРАТИВНІ БАНКИ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

У європейських країнах обслуговуюча кооперація розвивається швидкими темпами завдяки існуванню розгалуженої мережі кооперативних банків, які здійснюють фінансово-кредитне обслуговування своїх членів, включаючи сільськогосподарських товаровиробників.

В цілому, у країнах Європейського Союзу налічується близько 4200 кооперативних банків з 65 тис. філіями, які об'єднують понад 60 млн учасників, охоплюють своїми послугами близько 20 % в усіх країнах-членах ЄС та обслуговують до 180 млн клієнтів. Вони є фінансово стабільними, а ризик їх банкрутства є меншим порівняно з банками акціонерної форми власності. Особливостями ведення бізнесу в банківській сфері є:

– відносини з пайовиками і споживачами будуються на багаторічній стабільності й надійності, що дозволяє акумулювати значні обсяги внесків дрібних інвесторів та мати постійних клієнтів;

– банки спеціалізуються на кредитування малого і середнього бізнесу своїх пайовиків та їх потреб;

– основна мета діяльності полягає не в отриманні прибутку, а в організації фінансової взаємодопомоги своїх членів;

– у банківській системі діє системна ієрархія, чітка координація мережі та субординація центральній інституції (центральному кооперативному банку або національній асоціації кооперативних банків і спілок), яка регулює ліквідність банків, перерозподіляє надлишкові кошти та розміщує їх на фінансових ринках;

– при прийнятті рішень принцип “один член – один голос” забезпечує паритетну рівність пайовиків, унеможливорює фінансові махінації та рейдерські напади [1, с. 118-119].

До визначальних характеристик кооперативних банків відносяться:

– солідарність – приділення уваги суспільним потребам і реінвестування капіталу на місцевому рівні;

- доступ до управління – клієнти, які водночас є його членами, представлені в структурі управління і здійснюють контроль;
- близькість – максимальна наближеність до клієнтів завдяки розвиненій мережі місцевих банків;
- довіра – забезпечення взаємовідносин між банком і клієнтом на основі інтересів клієнтів;
- гнучкість – швидка адаптація кооперативних банків до умов зовнішнього середовища в умовах постійних змін;
- соціальні зобов'язання – взяття банком на себе ініціативи, спрямованої на поліпшення стану клієнтів [2, с. 108].

У Нідерландах система кооперативних банків (Rabobank) забезпечує на 90 % потреби аграрного сектора в кредитних ресурсах, сконцентрувавши в собі майже 40 % депозитних вкладів країни. В Австрії 73 % усіх банківських установ є кооперативними [3].

Завдяки французьким кооперативним банкам “Credit Agricole” фермери одержують пільгові кредити за ставкою від 3,75 до 8,25 річних зі строком погашення 7-12 років для несприятливих природно-екологічних зон і 5-9 років для інших районів під низькі відсоткові ставки. “Credit Agricole” має трирівневу структуру кредитування: на першому рівні знаходяться місцеві кооперативні банки (близько 3000); на другому рівні – регіональні банки, що об'єднують місцеві банки (близько 94); на третьому рівні – Національна каса сільськогосподарського кредиту та Національна федерація сільськогосподарського кредиту. Перша контролює фінансову єдність самої структури, випускає облігаційні кредити, інвестує вільні кошти регіональних банків, отримуючи від них ощадні депозити, надає їм позики, а друга представляє інтереси регіональних банків [4, с. 186].

Банківсько-кредитний сектор Німецького кооперативного союзу Райффайзен об'єднує 1335 місцевих кооперативних банків із 15,5 млн членів і сумою балансу понад 576 млрд євро. Банківськими послугами користується близько 30 млн клієнтів [5, с. 48]. Для кредитування аграрного сектора система кооперативних банків має трирівневу структуру. Нижчий рівень складають місцеві кооперативні банки, які надають кредити, обслуговують фермерів, розміщують депозити, випускають ощадні сертифікати та облігації, укладають іпотечні угоди, здійснюють страхування майна. Другий рівень належить центральним (регіональним) кооперативним банкам, які утворені з метою допомоги місцевим банкам у координації їх діяльності та формуванні цілісної кредитної системи для підтримки кооперативного руху. Вони є співвласниками різних фінансових компаній для того, щоб забезпечити сільським та місцевим кооперативним банкам та їх клієнтам доступ до іпотечних позик. На третьому рівні кооперативної системи у Німеччині знаходиться Центральний кооперативний банк, головним завданням якого є емісія цінних паперів, управління ліквідними фінансовими активами та здійснення безготівкових розрахунків [6, с. 296-298].

Польська кооперативна система складається з трьох рівнів: Центральний банк кредитних союзів, 9 регіональних і 1200 локальних кооперативних банків. У країні створено Фонд банківських гарантій і Статутний фонд для підприємств середнього й малого бізнесу. Кооперативні банки в Польщі історично розвивалися як банки для забезпечення банківськими послугами сільських територій. Їх основними клієнтами є фермери та члени сільської громади. В умовах підвищення конкуренції з боку комерційних банків, а також внаслідок змін у сільському господарстві відбулася певна переорієнтація кооперативних банків на досягнення власного економічного результату замість забезпечення інтересів членів кооперативних банків. Хоча кооперативні банки в Польщі діють як універсальні банки, проте вони в більшості обслуговують аграрний сектор та сільські території [7, с. 132].

Враховуючи визначені особливості та характерні ознаки функціонування кооперативних банків в європейських країнах, вважаємо, що в Україні варто було б запровадити ефективну систему фінансово-кредитного обслуговування малих сільськогосподарських виробників на засадах кооперації.

Список використаних джерел

1. Чікіта І.Б. Кооперативна модель банківського бізнесу в Європі / І.Б. Чікіта // Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації : матеріали наук. конф. проф.-викл. складу і аспірантів / [ред. кол. : Башнянин Г.І., В.В. Апопій, О.Д. Вовчак та ін.]. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2012. – С. 117-119.
2. Недільська Л.В. Кооперативні банки в ЄС та вітчизняні реалії / Л.В. Недільська // Кооперативні читання: 2018 рік: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 1 червня 2018 р.). – Житомир: ЖНАЕУ, 2018. – С. 105-109.
3. Гончаренко В. В. Концептуальні підходи щодо вирішення проблеми кредитування аграрного сектора національної економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/-default/files/nppdaa/spec/19.pdf>.
4. Циган Р. М. Основні умови розвитку агропромислового комплексу України на інноваційній основі / Р. М. Циган, А. О. Кравченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 184 – 188.
5. Стариченко М.А. Зарубіжний досвід організації інвестування сільського господарства / М.А. Стариченко // Економіка та управління АПК. - 2012. - Вип. 9. - С. 45-49.
6. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Логос, 2001. – 380 с.
7. Siudek T. Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture / T. Siudek // Agric. Econ. – Czech, 56. – 2010(3). – P. 116 – 134

УДК 339.338

Проскура В.С., Ткаленко А.О., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ В УКРАЇНІ

Ринок мінеральної води в нашій країні ще має значний потенціал для розвитку. На сьогоднішній день споживання цієї продукції в Україні в три рази менше в порівнянні з іншими європейськими країнами (40-46 л проти 120-170 л). Варто очікувати, що споживання мінералки українцями буде збільшуватися під впливом світової тенденції на здоровий спосіб життя. Додатковим стимулом для підвищення попиту на мінеральну воду є погіршення загальної екологічної обстановки і зниження якості питної води з джерел масового користування. Даний факт важливий для вітчизняних виробників, так як 96% їхнього продукту реалізується в межах України.

Виробництво мінеральної води в Україні за період з 2014 по 2017 рр. наведено на рис 1. Пік споживання покупної води в пляшках в нашій країні закономірно доводиться на теплу пору року: з травня по жовтень. Близько 40% української мінеральної води випивають в найбільших містах країни: Києві, Харкові, Одесі, Дніпрі, Львові.

Значний незатребуваний потенціал для розвитку виробництва української мінеральної води полягає в освоєнні зовнішніх ринків збуту. Поки за кордон відправляється лише близько одного відсотка видобутої на нашій території води. Разом з тим, на цьому напрямку останнім часом спостерігаються позитивні зміни. Так, в 2016 році експорт мінералки зріс на 48% в порівнянні з 2015-м і склав 0,295 млн дал. Основним покупцем води стала Молдова. З'явилися в структурі і такі екзотичні ринки, як Гана і Ліван. При цьому, великих надій на експорт очікувати не доводиться – за рахунок логістичних витрат ціна на питну воду в країні імпортера стає невідомою для рядового споживача, і він вважає за краще вітчизняний аналог.



Рис. 1. Виробництво мінеральної води в Україні з 2014 по 2017 рр.

Культура споживання мінеральної води в Україні розвивається, проте рівень споживання води в склі все ще залишається на низькому рівні. Мінеральна вода в склі має більш високу вартість, ніж в пластиковій пляшці, і з цієї причини представлена не у всіх роздрібних мережах. Також обсяги скляної тари обмежені, максимальний розмір, представлений в Україні, становить 750 мл.

Ринок мінеральних вод в Україні досить перспективний, завдяки таким факторам як:

1. Потенціал ринку. Все більше українців останнім часом піклуються про своє здоров'я та прагнуть до споживання якісних і корисних для здоров'я продуктів, в тому числі і питну воду. У зв'язку, з чим щорічно зростає рівень споживання вод в пляшках.

2. Ємність ринку. Більш ніж 77% українців споживають бутильовану мінеральну воду. За словами експертів, щорічне зростання рівня споживання становитиме 15-20%, у відсутності кризових явищ в економіці країни і «обвального» зниження доходів громадян.

3. Висока прибутковість. Обсяг внутрішнього ринку мінеральних вод України оцінений сьогодні в 1 млрд. доларів. Що стосується рентабельності ринку, то експерти відзначають показник в 30%.

Ринок мінеральної води України – швидко зростаючий і перспективний. В першу чергу, це пов'язано з невисокою якістю вод з-під кранів і популярністю тенденції здорового харчування і способу життя. Щорічний рівень споживання мінералки становить 39,2 л на одну людину. В останні роки спостерігається зниження рівня попиту на газовані води і підвищення попиту на негазовані і слабогазовану. У 2018 рр. прогнозується подальше зростання виробництва.

В даний час український ринок характеризується високим рівнем конкуренції. Великі виробники намагаються утримати позиції і, по можливості, розширити свою частку на ринку. Регіонами-лідерами з видобутку води є Львівська, Закарпатська, Полтавська і Дніпропетровська області. Такий стан ринку може створити додаткові труднощі для входження нових виробників, але розвивається культура споживання продукту і зростаючий попит все-таки надають хороші можливості для цього.

Потребує галузь і посилення державного регулювання для запобігання появи в продажі фальсифікату низької якості під виглядом товару відомих брендів.

Узагалі даний ринок можна назвати монополістичним, оскільки на ньому присутні великі компанії, які володіють унікальними за складом водами, мають великі потужності та перш за все великий капітал, котрий спрямовують на технічний розвиток підприємств,

рекламні компанії та на підвищення кваліфікації працівників. Таким чином витісняють або поглинають підприємства з низьким економічним розвитком.

Отже, подальший розвиток ринку мінеральної води може здійснюватися як за внутрішнім, так і за зовнішнім векторами. Внутрішнє споживання залежить від купівельної спроможності населення і успішності рекламних компаній. Експорт води збільшиться в разі знаходження учасниками ринку нових і розширення наявних каналів збуту даної продукції за кордон.

Список використаних джерел

1. Обіюх Н. М. Правові аспекти використання природних мінеральних вод в Україні / Н. М. Обіюх // Науковий вісник НУБіП України . – 2011. – Вип. 165 – 199.

2. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб./ Л.Г. Рождественська К.: КНЕУ, 2010. – 419 с.

3. Дослідження ринку мінеральної води в Україні. ММІ Ukraine // Маркетингові дослідження в Україні. – 2011. – № 4 (47).

4. Інформаційно-аналітичне агентство. [Електронний ресурс]: <http://www.souz-inform.com.ua>.

УДК 338.484

Потлов А.М., Потлов М.М, студенти

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Видатки місцевого поточного бюджету спрямовуються на поточні потреби, на забезпечення утримання соціально-культурної сфери, на адміністративні витрати, на соціальний захист, на виконання делегованих повноважень, на сплату боргових зобов'язань місцевої влади. Доходи місцевого поточного бюджету формуються за рахунок місцевих податків і зборів, платежів, загальних субсидій, що надаються державною владою та деяких інших доходів.

В період змін та розвитку ринкових відносин, інтеграційних перевтілень, зміни законодавства, зарубіжний досвід забезпечення соціальної сфери можна використати і дещо перейняти, зробивши акцент на регіональному рівні, який має свої особливості.

Дану проблематику розглянули в своїх наукових роботах українські вчені: З. В. Герасимчук, М. І. Долішній, В. І. Павлов та ін.

Управління соціального розвитку на місцевому рівні (в регіонах) акордоном проаналізовано в економічних працях Варналія З. С., Долішнього М. І., Музиченко А. С., Пили В. І., Симоненко В. К., Стеченко Д. М. та інші науковці.

Однак дана тема дослідження має бути розглянута більш детально, з посиленням акцентом саме регіонального розвитку на міжнародному рівні.

Основним завданням статті є обґрунтування фінансового забезпечення соціальної сфери із застосуванням зарубіжного досвіду регіонального рівня. Визначення особливостей та застосування деяких закордонних аспектів в українському середовищі відносно розвитку та механізму функціонування соціального розвитку.

Законодавство більшості розвинутих країн забороняє проводити взаємофінансування доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів. В зарубіжних країнах також застосовуються поняття «додатковий бюджет» і «приєднані бюджети». У Франції, наприклад, додатковий бюджет доповнює основний бюджет. В основному бюджеті не може бути чітко враховано всіх можливих факторів, які вплинуть на зміну фінансових джерел протягом бюджетного року.

Таким чином, у разі потреби, основний прийнятий місцевий бюджет, можна скоригувати з допомогою додаткового бюджету.

В інших країнах місцеві бюджети при формуванні своїх поточних доходів в значній мірі залежать від трансфертів із бюджету центрального фонду. Це – Нідерланди, Італія, Ірландія, Канада, Португалія. В цих країнах трансферти складають відповідно від 80 до 62% поточних доходів.

У Канаді існує два види трансфертів: податковий і грошовий. Грошовий трансферт здійснюється у вигляді перерахування коштів із федерального бюджету до бюджетів провінцій/територій; податковий – виникає у випадку, коли федеральний уряд знижує федеральні ставки з податків, одночасно надаючи провінціями/територіями право підвищувати свої ставки з відповідних податків на аналогічну величину.

На ефективність кожної конкретної моделі утворення бюджету і його видаткової частини, а саме забезпеченість джерелами фінансування, може вплинути якість та обсяг бюджетних послуг, що надається населенню. Різні країни вирішують проблему вибору моделі бюджетних відносин по-різному.

Існує чітка відмінність між двома основними підходами до економічного розвитку, пов'язана з напрямками конституційного регулювання. В унітарних державах, таких як Великобританія, Ірландія і Скандинавські держави, інститути органів державної влади відповідають, головним чином, за встановлення та розвиток економічної політики. В цих країнах на процеси реалізації регіональних стратегій розвитку, помітний вплив мають органи державної влади, оскільки регіональні структури влади, як правило, несуть обмежену відповідальність за економічний розвиток.

На сучасному етапі розширюються методи державного регулювання як за формою і способом проведення, так і цільовою спрямованістю. Серед методів державної регіональної політики поряд із виділеною допомогою починають широко застосовуватися методи їх заохочення щодо раціональнішого використання власних можливостей у вирішенні регіональних проблем. Цей процес надає змогу розширити права регіонів у регулюванні соціально-економічної сфери, в тому числі шляхом зміни їх адміністративно-правового статусу (створення спеціальних економічних зон, міжрегіональних утворень і т. ін.)

Також необхідно у сфері акумуляції та мобілізації грошових ресурсів чітко нормативно закріпити грошові потоки, які спрямовані до державного та місцевих бюджетів, що фінансуються з відповідних джерел. Адже досі частка державного бюджету у зведеному бюджеті України перевищує 60 %. Розмір такого відсотка є спірним як у наукових колах, так і у світовій практиці (у США він обернений, у Німеччині, Франції, Данії — майже такий).

Отже, на основі вище викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки, щодо покращення розвитку та фінансування соціальної сфери:

- проводити формування місцевих бюджетів із меншою часткою трансфертів, а замінити джерелами місцевих коштів, які формувалися б із наданих послуг регіону;
- надання більшої самостійності регіонам у формуванні бюджету та програм розвитку, з врахуванням забезпечення на одного жителя, підтримка в цьому центральних органів влади, за рахунок збільшення частки ВВП;
- створити більшу кількість фондів розвитку і сформувати достатній обсяг їх джерела фінансування, для ефективного забезпечення соціальної сфери;

Список використаних джерел

1. Аналітичний звіт на тему: «Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні: реальний стан та перспективи реформування», Київ, 2009. [Електронний ресурс] - Режим доступу: civica.org/main/data?t=3&c=1&q=1263095.
2. Дікон Б. Глобальна соціальна політика. Міжнародні організації й майбутнє соціального добробуту: Пер. з англ. / Б. Дікон, М. Халс, П. Стабс. - Київ: Основи, 1999. - 346
3. Зеленевиц В.О. Зарубіжний досвід фінансування охорони здоров'я / В.О. Зеленевиц, А.І.Кузьмин. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://intkonf.org/zelenevich-vo-ktn-kuzmin-ai-zarubizhniy-dosvid-finansuvannya-ohoroni-zdorovya/>.

4. Карлін М.І. Фінансова система України / М.І. Карлін. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/00000000/finansi/finansova_sistema_ukrayini_-_karlin_mi 2007.

5 .Курмаєв П.Ю. Дослідження зарубіжного досвіду управління соціально – економічним розвитком на регіональному рівні / П.Ю. Курмаєв. [Електронний ресурс] - Режим доступу: nbuv.gov.ua/Наукова_періодика_України/..._kpr/2009_25/kurmaev.htm.

УДК 338.484

Потлов А.М., Потлов М.М, студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В тезах узагальнено підходи та визначення до поняття - сфера зеленого туризму, висвітлено основні проблеми та суперечності розвитку зеленого туризму в Україні. Також проаналізовано основні проблеми та можливі перспективи розвитку зеленого туризму в Україні.

В сучасному глобалізованому світі все більшого розвитку набуває туризм. Туризм як сфера зайнятості в багатьох країнах світу приносить значні доходи в бюджет країн. В останні десятиліття особливого розвитку набуває зелений туризм. Україна з її прекрасною природою, історичними пам'ятками, багатою культурою існують великі потенційні можливості для розвитку зеленого туризму. Згідно з офіційними статистичними даними Всесвітньої туристичної організації «зелені» подорожі охоплюють від 7 до 20 % загального об'єму туристичних поїздок.

В сучасній науковій літературі України цілий ряд вчених присвячують свої дослідження розвитку зеленого туризму в країні. В працях Н. Гордецької, Ф.Заставного, О.Єрмакова, М.Костриці, В.Липчука, Л.Мармуль, М. Рутинський, Л.Чернюк та ін. В цих роботах висвітлюються науково-методичні та практично-прикладні підходи до аналізу розвитку та удосконалення зеленого туристичного бізнесу в нашій країні з використанням феноменів самотності побуту, народних традицій і промислів, етнокультурних особливостей сільської місцевості, сільського способу життя.

Метою тез є дослідження характеристики та визначень економічної категорії «зелений туризм», його основних видів, проблем та перспектив розвитку в нашій державі.

Сьогодні індустрія туризму – одна з галузей сфери послуг світового господарства, що найбільш динамічно розвивається. У відповідності з міжнародною статистикою, туристом вважається будь-яка людина, яка відвідує іншу країну з будь-якою метою, крім професійної діяльності, оплачуваної в цій країні.

Науковцями-практиками доведено, що туризм може забезпечити як переваги, так і недоліки в окремому туристичному регіоні та й країні в цілому. Завдяки ефективному застосуванню основних управлінських функцій, зокрема ретельному плануванню, туризм може сприяти створенню нових робочих місць і збільшенню надходжень до бюджетів різних рівнів. Розширення туристичної діяльності має позитивний вплив на кваліфікацію і рівень підготовки робочої сили. Зелений туризм виник як альтернатива класичному курортному відпочинку. Треба зазначити що зелений туризм в Україні почав розвиватися в 70 х роках 19 ст., і набув досить гарного розвитку на початку 20 ст. Адже ще на початку ХХ ст. до карпатських сіл приїздили на відпочинок відомі українські письменники, художники, артисти, політики.

Законодавча база в Україні для розвитку зеленого туризму створена, але вона має ряд недоліків, а саме: відсутнє чітке визначення терміну «зелений туризм», а це створює незручності в бізнесі (проблеми оформлення, реєстрації, податкового обліку тощо). Ст. 4 Закону «Про туризм» визначає, що залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні

подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак поряд з такими видами туризму, як дитячий, гірський, пригодницький та інші, існує екологічний (зелений) та сільський туризм. Зазначається також, що розвиток тих чи інших видів туризму регулюється законами і що серед основних пріоритетних напрямів державної політики в галузі туризму є розвиток сільського та екологічного (зеленого) туризму. Держава трактує сільський сільському будинку, але і можливість спостерігати рослинний і тваринний світ, ознайомитися з традиціями певного регіону, відчуття взаємозв'язок людини з природою. Зелений і сільський туризм — це господарська діяльність в сфері туристичних послуг, яка включає в себе, як мінімум, надання місця для проживання чи знаходження туриста на лоні природи, як от в лісі, в горах, в селі тощо.

Таким чином термін «зелений туризм» є більш широке поняття, що у тому числі включає в себе категорію «сільський зелений туризм». В сучасній туристичній сфері розглядають три різновиди зеленого туризму: активно-спортивний – до нього відносяться кінні, піші, велосипедні маршрути, рафтинг, катання на гірських та бігових лижах, сноубордах, техніка подолання природних перешкод – скелелазіння, топографія та орієнтування у лісовій, гірській місцевостях, техніка в'язання вузлів; активно-навчальний – арт-тури (навчання народним ремеслам – живопис, гончарна справа, ковальство, різьблення по дереву, лозоплетіння та ін.), етнологічні тури (приготування місцевих страв та напоїв) та ін.; пасивний (лікувальний) – збирання ягід, трав, грибів, недовготривалі прогулянки, тематичні вечори, народні спра-процедури (апітерапія та фітотерапія та ін.) .

В сьогоdnішніх умовах важливими факторами розвитку зеленого туризму є: невеликий стартовий капітал, сприятлива кон'юнктура ринку, конкуренція на ринку туристичних послуг, вихід українського туристичного продукту на світовий ринок.

Поряд з позитивними аспектами розвитку зеленого туризму в Україні існує ряд перешкод на його шляху: законодавча, організаційна невизначеність, слабка рекламна діяльність, відсутність фінансової підтримки з боку держави, відсутність чітко сформованої стратегії розвитку зеленого туризму в Україні, нестача кадрів на селі.

Отже, для широкого розвитку зеленого туризму в Україні є зростаючий попит на відпочинок у сільській місцевості як мешканців українських міст, так і іноземців, а також є значна пропозиція на названий попит: унікальні природно-історичні ресурси українського села, відносно вільний сільський житловий фонд для прийняття туристів, вільні трудові ресурси для їх обслуговування, традиційна гостинність господарів. По-перше, в Україні відсутня сприятлива законодавча база для розвитку зеленого туризму. На рівні законів не визначено статус господарів, які приймають на відпочинок туристів. По-друге, село потребує створення інфраструктури зеленого туризму: фінансових установ для кредитування господарів, системи підготовки кадрів для зеленого туризму, культурно-побутової бази села, транспортної мережі. Зеленому туризму України також необхідне рекламно-інформаційне забезпечення, у тому числі із залученням Інтернету.

Список використаних джерел

1. Про туризм: Закон України із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 29.05.2001 р. № 2470-III, від 18.11.2003 р. № 1282-IV (Законом України від 18.11.2003 р. № 1282-IV цей Закон викладено в новій редакції), від 16.04.2009 р. № 1276-VI, від 08.07.2010 р. № 2468-VI, від 19.10.2010 р. № 2608-VI, від 08.07.2011 р. № 3679-VI

2. Про внесення змін до Зфакону України “Про туризм”: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 13. Ст. 180) із змінами, внесеними згідно із Законом № 222-VIII (222-19) від 02.03.2015 р. Відомості Верховної Ради України. 2015. № 23. Ст. 158.

3. Проект Закону України “Про сільський зелений туризм” № 4299 від 23.10.2003 р.; Сесія реєстрації: 4 сесія IV скликання ВРУ.

4. Биркович В. І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України. Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний шоквартальний збірник. 2008. № 1 (6). С. 138–143.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Останнім часом туризм отримав значний розвиток і став масовим соціально-економічним явищем міжнародного масштабу. В Україні темпи розвитку туристичної галузі послуг не такі динамічні, як у світі. На тлі бурхливого розвитку світового туризму закономірно постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг. Слід зазначити, що об'єктивно вона має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. На тлі світового туризму, який набирає потужність фантастично швидкими темпами, Україна виглядає досить скромно.

На сьогодні українські громадяни є інвесторами зарубіжних країн. Туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд. дол. Брак інформації про Україну - одна з основних причин низьких темпів розвитку туризму. Поліпшити ситуацію може участь фахівців і представників турагентств у відомих світових туристичних виставках. Головними зовнішніми факторами, що стримують розвиток туризму в Україні, є викликана млявістю і несподіванкою економічних реформ несприятливих існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість і навіть певна агресивність нормативно-правового поля і, як наслідок, відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму - як внутрішніх (через тривалої економічної кризи), так і іноземних (через несприятливого інвестиційного клімату)

Несприятливість економічного клімату послужила причиною того факту, що з майже 3000 українських туристичних підприємств, які мають дійсні ліцензії на надання туристичних послуг, фактично на ринку працюють лише близько третини [1].

Як вже зазначалося, саме ці зовнішні та внутрішні фактори можуть бути базою, на основі якої будуть розроблятися пропозиції щодо виходу області з кризового становища та слугувати показниками подальших напрямків її розвитку. Незважаючи на широку "географію" туристів, які приїжджають до нашої країни, їх переважну частину (78%) складають туристи з колишнього СРСР, і в першу чергу – з Росії, Беларусі та Молдови. Щодо інших країн, то найбільше Україну відвідують туристи з Угорщини, Словаччини та Польщі. При цьому частина іноземних туристів.

Найбільшим попитом користується м. Київ та традиційно АР Крим (понад 70 тис. відвідувань), далі – Карпатський регіон (від 20 до 50 тис. відвідувань) і решта країни, на яку в середньому припадає близько 3-5 тис. відвідувань щороку. Ми стикнулися з реальною проблемою, яка не може терпіти затягувань та ігнорувань.

Фактори, що спричиняють розвиток туризму, не адекватний природо-ресурсному, історико-архітектурному та рекреаційному потенціалові України, знаходяться як у суто внутрішній, галузевій, так і в зовнішній (переважно загальноекономічній) площинах. Основними з них є:

- недостатній рівень розвинутої безпосередньо мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам;
- технологічна відсталість галузі. В Україні практично не застосовуються туристичні технології, які в розвинутих країнах набули ознак повсякденної ужитковості: електронні інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів і туристичних фірм;
- низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі. На сьогодні в Україні практично відсутня відповідна система в галузі туризму для підготовки і перепідготовки кадрів, а також чіткі та адекватні світовим стандартам

кваліфікаційні вимоги. В нашій державі поступово виникають відповідні навчальні заклади, але вони роблять лише перші кроки у цьому напрямку, не маючи відповідного досвіду;

- відставання масштабів. Цими проблемами не можна нехтувати, адже Україна, з її унікальним історичним минулим, з її неповторним мальовничим ландшафтом та гостинними людьми, є ідеальним простором для розвитку туризму. Найбільше туристів приваблюють розкопки античних міст Північного Причорномор'я; пам'ятки Київської Русі IX-XII ст. у Києві, Чернігові, Каневі, Овручі, Володимирі-Волинському; пам'ятки оборонної архітектури; палацеві комплекси в Криму, на Львівщині та Чернігівщині; пам'ятки культової архітектури в Києві, Львові, на Івано-Франківщині. Також не забуваймо про "зелений туризм", всі передумови до розвитку якого в нашій державі існують. Адже саме Україна з давніх часів славилася красою та мальовничістю своїх пейзажів. Більш того, саме сільський туризм дає можливість подивитись на сільськогосподарське виробництво (як робиться сир, масло, ковбаса тощо, як вирощуються свині, корови, коні); на майстерність ремісників (як робиться дерев'яний посуд, як плететься ліжничок) та на дивовижні принади національної кухні і традицій. Розвиток сільського туризму міг би стати не менш як візитівкою України, поширеним видом відпочинку внутрішніх і міжнародних туристів, підґрунтям сталого та безмежно стрімкого економічного зростання [2].

Отже, підсумовуючи все вищенаведене, приходимо до простого висновку. Можна з упевненістю стверджувати, що в галузі туризму проблемним сьогодні є неефективне та нерациональне використання відповідних ресурсів. Тому потрібно розвивати наявні туристичні ресурси області, залучати інвестиції для розвитку об'єктів відвідування та проводити рекламну кампанію як на рівні України, так і на міжнародному ринку туристичних послуг.

Список використаних джерел

1. Задиляк А.С. «Сучасні тенденції розвитку туризму». - Частина II. Миколаїв: ВП «МФ КНУКІМ».
2. Мазур І.В., Дьоміна В.М. Перспективи розвитку туризму в Миколаївській області .

УДК 658.5: 004.4

Свириденко Є.В., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПРОЕКТУВАННЯ БАЗИ ДАНИХ ПІДПРИЄМСТВА

Перед тим як створювати таблиці, форми та інші об'єкти, потрібно задати структуру бази даних. Раціональна структура бази даних є основою для створення адекватної вимогам, ефективної бази даних. Сам процес проектування бази даних являє собою складний процес проектування відображення опису предметної області у схему внутрішньої моделі даних. Перебіг цього процесу є послідовністю більш простих процесів проектування менш складних відображень. Ця послідовність у процесі проектування весь час уточнюється, вдосконалюється таким чином, щоб були визначені об'єкти, їх властивості та зв'язки, які будуть потрібні майбутнім користувачам системи.

Пропонується два підходи до проектування баз даних. Перший – запропонований фірмою Microsoft. Другий відображає практичний досвід проектування, і за основу взято варіант, надрукований у «ComputerWorld – Moscow» за 1996 рік.

Нижче наведено основні етапи проектування бази даних згідно з першим підходом:

1. Визначення мети створення бази даних.
2. Визначення таблиць, що їх повинна містити база даних.
3. Визначення необхідних у таблиці полів.
4. Завдання індивідуального значення кожному полю.
5. Визначення зв'язків між таблицями.
6. Відновлення структури бази даних.

7. Додавання даних, створення запитів, форм, звітів та інших об'єктів бази даних.
8. Використання засобів аналізу в СУБД.

Згідно з другим підходом передбачається такий алгоритм:

1. Розробка логічної моделі даних.
2. Підготовка звіту про логічну модель.
3. Перетворення логічної моделі у фізичну.
4. Підготовка звіту про фізичну модель.
5. Генерація схеми бази даних.
6. Супроводження розроблюваної моделі даних.
7. Звернене проектування, що виходить з існуючої бази даних.

Логічні моделі використовуються розробниками баз даних для формального представлення інформаційних потреб виробництва, економіки, бізнесу тощо. Відображенням цієї моделі є ER-діаграми. Основними поняттями яких – є сутність, зв'язок та атрибут.

Під час розроблення фізичної моделі сутності, атрибути та зв'язки складають фізичну модель, відображаються у таблиці та стовпчиках. До раніш заданих властивостей стовпчиків (типів даних) додаються нові – первинні та зовнішні ключі, індекси та ін. Схема описує реалізацію бази даних з урахуванням специфіки конкретної СУБД. Вона може створюватися мовою визначення даних (файли DDL), або при прямому зверненні до СУБД.

Більшість баз даних протягом свого життєвого циклу еволюціонує. Для того, щоб спростити цей процес, рекомендується синхронно змінювати модель та базу даних. Це дає змогу побудувати модель цієї бази даних, перенести існуючу базу даних з однієї СУБД на іншу, а також досить просто модифікувати схему бази даних, що функціонує.

Отже, реалізація запропонованих алгоритмів надасть можливість автоматизувати інформаційну систему управління на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Пономаренко В.С. Інформаційні системи в економіці: навчальний посібник / В.С. Пономаренко, І.О. Золотарьова, Р.К. Бутова та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 176 с.

УДК 328.24

Сіроштан І.О., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПОРІВНЯННЯ СИСТЕМ ОБЛІКУ УКРАЇНИ ТА КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток спільного підприємництва внаслідок інтеграції господарств більшості країн у світовий ринок зумовив підвищення вимог як вітчизняних, так і іноземних учасників договорів про спільну інвестиційну діяльність та їх рівня зацікавленості в уніфікованій системі організації та методики обліку діяльності об'єкта інвестування [3].

Протягом останніх років Китай стрімко увірвався до когорти світових лідерів у сфері економіки та нових технологій. Дешеві людські ресурси, великий виробничий та науково-технічний потенціал зробили Китай надзвичайно привабливим об'єктом для міжнародних інвесторів. Тому створення спільних підприємств між Україною та Китаєм є ефективним з економічної точки зору. Крім того, наявність таких фірм дозволить нашій країні не тільки залучити фінансові інвестиції, а й посилити свою роль у середовищі світового бізнесу [2].

В українському законодавстві спільна діяльність врегульована Цивільним кодексом України, П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» та МСБО 31 «Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах».

Китайські стандарти бухгалтерського обліку дослівно перекладаються як «Стандарти бухгалтерського обліку для підприємства» чи Загальноприйняті принципи бухгалтерського

обліку КНР – PRS GAAP (Generally Accepted Accounting Principles). Остання аббревіатура за аналогією GAAP UA = П(С)БО та НП(С)БО [1].

Стимулом для створення спільних підприємств між Україною та Китаєм є схожість систем обліку.

Протягом перших десятиліть Китайська Народна Республіка (КНР) вела бухгалтерський облік за радянським зразком. Економічну діяльність контролювала держава, і суб'єкти господарювання були лише державними підприємствами. На той час використовувався балансовий підхід до обліку і такі звіти, як звіт про фінансовий результат та звіт про рух грошових коштів не складались, оскільки мета діяльності була не в отриманні прибутку. Україна яка перебувала в складі СРСР також застосовувала радянську модель обліку. Тобто, можна стверджувати про єдину облікову базу таких різних, з першого погляду, країн. З 1979 р. розпочалися економічні реформи з метою створення китайських стандартів фінансової звітності, які б відповідали міжнародній практиці бухгалтерського обліку. Передумовою такого кроку став розвиток ринкової економіки. З подальшим розвитком в Китаї ринкової економіки в 1990-х р. було створено національні стандарти бухгалтерського обліку. Україна також у 1991р. здобула незалежність та почала формувати власні стандарти обліку. Однак за рахунок довготривалого використання радянської практики ведення обліку Китай і Україна до сьогодні не перейшли повністю на міжнародні стандарти, тому мають чимало спільних рис, які наведені в таблиці 1.

Для вітчизняних практиків бухгалтерського обліку характерні особливості китайських стандартів досить зрозумілі. Адже для українських бухгалтерів фінансовий і податковий рік також розпочинається 1 січня на відміну від тих країн, де використання МСФЗ дозволяє обирати період, коли розпочинатиметься фінансовий рік, і це може бути як 1 червня, так і 1 вересня. Українські підприємства так само, як і китайські, надають перевагу обліку активів за собівартістю, оскільки експертна оцінка – це досить дороге задоволення, яке не завжди є доцільним. Облік на вітчизняних підприємствах здійснюється в національній валюті, тоді як МСФЗ вводить термін «функціональна валюта», яка може бути не лише національною. Тобто, незважаючи на географічні, політичні, економічні та інші відмінності, національні системи обліку Китаю та України є досить близькими [1].

Таблиця 1

Спільні риси облікових систем України та Китаю

1.	Регулювання та контроль бухгалтерського обліку і фінансової звітності перебувають у підпорядкуванні Міністерства фінансів.
2.	Наявні затвержені на державному рівні плани рахунків, на відміну від практики МСФЗ, яка дозволяє підприємствам самостійно формувати номери рахунків.
3.	Подвійний запис ведеться лише в національній валюті (юань/гривня), а операції в іноземній валюті переводяться в національну валюту за офіційним курсом.
4.	Історичний метод обліку витрат використовується більш широко, особливо для приватних фірм, оскільки важко отримати достовірну інформацію про справедливую вартість.
5.	Фінансовий рік підприємств розпочинається з 1 січня.
6.	Додаткові вимоги до розкриття інформації: інформація про ділових партнерів, звіт про рух грошових коштів (непрямий метод) та ін.

Китайська народна республіка є другим за обсягом торговельним партнером України. Інвестиції Піднебесної до нашої країни сягнули понад \$7 млрд. Україна активно працює над збільшенням кількості товарів для китайських користувачів – чимало українських підприємств уже пройшли перевірку на відповідність стандартам КНР.

В Україні сьогодні в основному діють спільні підприємства, в яких переважає посередницька функція, тобто вони сприяють проникненню іноземних товарів на ринок України і, отже, поглинанню її ринку.

Таким чином, нам потрібно перейти на схему створення спільних підприємств за досвідом Китаю: з моменту заснування СП 51 % акцій має належати Україні; через 5-6 років – не менше 75% акцій; через 10-12 років спільне підприємство має стати повністю українським. Крім того, варто застосувати досвід Китаю в питанні створення вільних економічних зон для спільних підприємств. Території, на яких створюються такі вільні економічні зони Китаю, діляться на три групи: особливі економічні райони; відкриті приморські міста; зони економічного і технічного розвитку в прибережних районах і районах, що прилягають до портів і промислових центрів. Основна мета створення особливих економічних районів – більш повне використання переваг їх географічного положення та забезпечення трудовими ресурсами. Іншою необхідною умовою створення особливих економічних районів є вивчення і опанування іноземних наукових досягнень, участь в аналізі тенденцій світової економіки, вивчення кон'юнктури світового ринку і підготовка кадрів [4].

В кінцевому результаті спільні підприємства України та Китаю мають сприяти зростанню робочих місць та впровадженню нових, у тому числі українських, технологій і обладнання.

Список використаних джерел

1. Мокринська З.В. Особливості бухгалтерського обліку в Китаї / З.В. Мокринська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон: Економічні науки, 2015. – С. 188-192.
2. Редченко К.І. Розвиток бухгалтерського обліку в Китаї: історія та сучасність / К.І. Редченко // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Миколаїв: Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. – С. 872-875.
3. Рижа М.Ю. Роль бухгалтерського обліку в системі управління спільною діяльністю: організаційний аспект / М.Ю. Рижа // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Бухгалтерський облік і аналіз, 2016. – С. 494-497.
4. Які спільні підприємства та вільні економічні зони потрібні Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aktiv.com.ua/archives/2674>

УДК 658.14.17

Стеценко Ю.В., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах динамічних змін зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку необхідно підвищувати ефективність діяльності та підтримувати конкурентоспроможність машинобудівних підприємств. Одним із шляхів підвищення якісного рівня управління бізнес-процесами підприємства є використання сучасних концепцій управління, що базуються на відповідних комп'ютерних технологіях та прикладних програмах. Вони інтегрують інформацію про роботу всіх підрозділів підприємства та дають можливість впливу і коригування виробничої діяльності на стадії розвитку. На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій (ІТ) для автоматизації та оптимізації основних бізнес-процесів підприємства запропонована нова концепція управлінської системи – ERP (Enterprise Resource Planning), яка об'єднала планування матеріальних і фінансових ресурсів в єдину систему. Вона передбачає створення комплексної інформаційної управлінської системи для автоматизації планування, обліку, контролю і аналізу всіх основних бізнес-процесів підприємства (планування виробництва, управління закупками, запасами і продажами, облік потреб в різних видах ресурсів, взаємодія з постачальниками і покупцями, управління якістю і трудовими ресурсами тощо) на базі інтегрованого програмного забезпечення.

Світовими лідерами за кількістю впроваджень на великих підприємствах є компанії SAP AG (Німеччина) та Oracle Corporation (США). Вони мають досить сильні позиції у галузях, де стандарти бізнес-процесів аналогічні в усьому світі (хімічна, гірнична і металургійна промисловість, телекомунікації, банки), це зменшує витрати на впровадження і обслуговування системи. Основними перевагами розробки німецької компанії є багатофункціональність, можливість застосування окремих галузевих рішень (27 різних модулів), а також використання досвіду лідерів світового бізнесу і поступове впровадження окремими модулями відповідно до темпів розвитку підприємства. Конкурентні переваги ERP - системи американської компанії повністю реалізуються під час впровадження на нових підприємствах, де формується сучасна система управління. Є інші компанії, які пропонують власні розробки управлінських систем, які орієнтовані на середні підприємства. Основними перевагами є відносно доступна ціна, а також можливість доопрацювання системи під конкретні вимоги підприємства. Визначення конкретних проблем підприємства дозволяє здійснити вибір управлінської системи, оптимальної за функціональними характеристиками та вартістю реалізації проекту.

Прискорення інтеграційних процесів, а також невизначеність та мінливість ринкового середовища потребують впровадження сучасних управлінських концепцій. Провідні компанії України впроваджують ERP – системи різного типу, залежно від масштабу поставлених задач та фінансових можливостей. Впровадження концепції ERP та інтегрування його в існуючу систему підтримки прийняття рішень надасть потужні засоби для оцінювання теперішнього стану та корегування подій, що відбуваються. Таким чином реалізація розроблених пропозицій створить умови для поліпшення якості управління, підвищення конкурентоспроможності, збільшення прибутку та забезпечення стабільного фінансового стану підприємств України.

Список використаних джерел

1. Пономаренко В.С. Інформаційні системи в економіці: навчальний посібник / В.С. Пономаренко, І.О. Золотарьова, Р.К. Бутова та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 176 с.

УДК 339.485

Стрюк Д.Д., Кулик А.О., студенти

*Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РЕФОРМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ В УКРАЇНІ

На нашу думку, закон, який було ухвалено, має багато прогресивних норм. Він створює новий центральний орган виконавчої влади, який служить суспільству шляхом забезпечення охорони прав і свобод людини, протидії злочинності, підтримання публічного порядку та громадської безпеки. Поліція призначена для захисту життя, здоров'я, прав і свобод громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства; для протидії злочинності, охорони громадського порядку, власності та для забезпечення громадської безпеки.

Поліцейський являє собою:

- Поліцейським є громадянин України, який склав Присягу поліцейського, проходить службу на відповідних посадах у поліції і якому присвоєно спеціальне звання поліції.
- Поліцейський має службове посвідчення та жетон з індивідуальним особистим номером. Зразки та порядок видання службових посвідчень та особистих номерних жетонів затверджує Міністр внутрішніх справ України.

Міліція зразка 2004-го і поліція 2019-го – це два різних виміри.

Нині не можна просто так приховати якісь зловживання – про це одразу дізнається Facebook, YouTube і таке інше. Нам здається, це така синергія реформування і розвитку

технологій. Ви не можете заборонити мені знімати поліцейського, який мене зупинив, щоб попередити незаконні дії.

Головні новації:

- створення Національної поліції як центрального органу влади, який координує цивільний Міністр внутрішніх справ, ліквідацію Управлінь внутрішніх справ в областях та районах;

- фаховий Начальник Національної поліції призначається Кабміном на контракт на 5 років;

- створення Поліцейської комісії при Національній поліції, в якій 3/5 членів — правозахисники та інші цивільні особи;

- призначення на посади в поліції через конкурс, який проводять Поліцейські комісії з використанням поліграфа;

- призначення керівників поліції на контрактній основі на 5 років;

- обов'язковість узгодження місцевими радами призначення керівників поліції громадської безпеки та дорожньої поліції, право їх зняття 2/3 голосів;

- право сесій місцевих рад більшістю голосів зняти будь-якого працівника поліції громадської безпеки (патруль, дільничний) та дорожньої поліції;

- реагування на заяви про порушення працівниками поліції.

Систему Національної поліції складають центральний орган управління Національною поліцією та територіальні органи Національної поліції. До складу апарату центрального органу управління Національної поліції входять організаційно поєднані між собою структурні підрозділи, що забезпечують діяльність керівника Національної поліції, а також виконання покладених на Національну поліцію завдань.

Завданнями Національної поліції є надання поліцейських послуг у сферах:

- забезпечення громадської безпеки та публічного порядку;

- охорони та захисту прав і свобод людини, а також інтересів суспільства і держави;

- протидії злочинності;

- надання в межах, визначених законом, послуг з допомоги особам, які з особистих, економічних, соціальних причин або внаслідок надзвичайних ситуацій потребують такої допомоги.

Станом на сьогодні, поліція дещо змінила вектор атестації: тепер атестуються тільки керівники та ще й у чотирьох областях, тобто не вдома, щоб їх не атестували “кишенькові активісти”. Краще відбувається процес документації.

Атестація чи профанація?

Поряд з набором нових кадрів (патрульних поліцейських), розпочалася атестація старих міліціонерів. Планувалось, що атестація допоможе виявити справжніх професіоналів, не заплямованих корупцією чи неналежним виконанням своїх службових обов'язків, а “поганих міліціонерів” позбутися. На все це, відповідно до Закону, відводилось три календарних місяці, і з 7 листопада 2015 року мала розпочати свою роботу нова поліція по всій території України.

Патрульна поліція — підрозділ Національної поліції, який цілодобово патрулює міста України, забезпечує громадський порядок та безпеку, першим реагує на повідомлення про правопорушення і надзвичайні події, надає поліцейські послуги, первинну медичну та невідкладну допомогу громадянам, забезпечує безпеку дорожнього руху, розглядає справи про адміністративні правопорушення і застосовує засоби адміністративного впливу до правопорушників, організовує заходи безпеки на місці ДТП, оформлення необхідних документів[73].

У її складі діють піші, автомобільні та мотопатрулі, а також кінний та велосипедний патруль для паркових зон, і річковий патруль.

Органами досудового розслідування є Головне слідче управління Національної поліції, слідчі управління головних управлінь Національної поліції в місті Києві, областях, Автономній Республіці Крим та місті Севастополі, слідчі відділи (відділення) територіальних органів поліції.

На органи досудового розслідування покладаються такі завдання, як збирання, оцінка, перевірка та використання доказів з метою попередження, запобігання кримінальним правопорушенням та розслідування кримінальних проваджень, установлення об'єктивної істини, забезпечення правильного застосування закону.

Отже, підсумовуючи все вищенаведене, приходимо до простого висновку. Реформа Національної поліції України призвела до покращення протидії злочинності та знищення системної корупції. Було створено близько дев'яти підрозділів: Кримінальна поліція, Патрульна поліція, Органи досудового розслідування, Поліція охорони, Спеціальна поліція, Поліція особливого призначення, Поліція превенції (з 2018 року), Поліція тактико-оперативного реагування, Академія патрульної поліції.

Список використаних джерел

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki> ;
2. <http://umdpl.info/news/rik-pislya-pochatku-reformy-chy-zminylas-ukrayinska-politsiya/>
3. <https://www.radiosvoboda.org/a/29336520.html>

УДК 338.27

Терентьев В.Ю., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РОЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність теми полягає в тому, що необхідність прогнозування зумовлена майбутньою діяльністю підприємства на ринку зі значним ступенем невизначеності, адже економічне середовище, як зовнішнє, так і внутрішнє характеризується високим динамізмом. У системі управління підприємствами обґрунтування фінансових показників, здійснених фінансових операцій і результативність багатьох управлінських рішень досягається з урахуванням результатів фінансового прогнозування та планування.

Ці показники є важливою складовою процесу управління підприємством та його підрозділами у напрямі виявлення можливості та загроз, рівня платоспроможності підприємства. Науково-обґрунтований висновок у свою чергу визначає термін досягнення бажаного стану, альтернативні напрями розвитку.

Невизначеність зовнішнього середовища, непередбачувана поведінка інших суб'єктів ринкових відносин спонукає підприємства впроваджувати і розширювати фінансове прогнозування, вдосконалювати його методологію і методику розробки. З огляду на це зростає потреба з'ясувати ключові аспекти фінансового прогнозування та його місце в процесі стратегічного фінансового планування суб'єкта господарювання.

Прогнозування – це процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища на основі аналізу його минулого і сучасного, систематично оцінювана інформація про якісні й кількісні характеристики розвитку обраного предмета чи явища в перспективі.

Прогнози розвитку підприємства можуть бути розроблені у вигляді якісних характеристик (загальний опис тенденцій та очікуваного характеру змін, у простому випадку – твердження про можливість або неможливість настання подій) та кількісних (точкових або інтервальних) оцінок, які характеризують майбутні числові значення прогнозних показників та величини ймовірності досягнення цих значень. Кожний розроблюваний науковий прогноз охоплює обидва боки перспектив розвитку підприємства – кількісну та якісну. Співвідношення характеристик цих сторін у прогнозі залежить від специфіки підприємства, ступеня досконалості методики прогностичних досліджень.

Основною задачею прогнозування не є надання чіткої інформації про стан предмета, радше зниження рівня невизначеності щодо нього. Прогнози в подальшому розшифровуються

людьми, які мають додаткові відомості у тій чи іншій галузі і вже після обробки можуть становити цінність для користувача.

Методи прогнозування об'єднують у дві групи: інтуїтивні та формалізовані.

Інтуїтивні (експертні) методи базуються на використанні експертної інформації. Ними користуються тоді, коли бракує чітких тенденцій розвитку об'єкта, коли прогнозуються процеси, які не мають історичних аналогів. Розрізняють індивідуальні експертні оцінки (кожен експерт дає оцінку незалежно від інших, а потім ці оцінки об'єднуються – інтерв'ю, аналітичні записки) та колективні експертні оцінки (спільна праця експертів і визначення сумарної їх оцінки – «мозкова атака», метод комісій).

Формалізовані методи це – методи прогнозування екстраполяції та моделювання. Використання формалізованих методів доцільне за наявності достатньої фактографічної інформації і чіткої тенденції розвитку об'єкта прогнозування.

1) Методи екстраполяції базуються на припущенні того, що закономірність (тенденція) розвитку об'єкта в минулому буде незмінною протягом певного часу і в майбутньому. Але, оскільки в дійсності тенденція розвитку може змінюватися, то прогнозні результати слід розглядати як імовірнісні. Залежно від особливостей змін рівнів у динамічних рядах екстраполяції можуть бути простими і складними. Складні методи екстраполяції можна поділити на два основні типи: адаптивні й аналітичні. Адаптивні методи прогнозування ґрунтуються на тому, що процес їхньої реалізації полягає у визначенні наступних у часі значень прогнозного показника з урахуванням ступеня впливу попередніх рівнів. До них належать методи ковзної та експоненціальної середніх, метод гармонійних ваг, авторегресія. В основу аналітичних методів прогнозування покладено принцип одержання за допомогою методу найменших квадратів оцінки детермінованої компоненти, що характеризує основну тенденцію.

2) Методи моделювання: логічне, інформаційне та статистичне. До логічного моделювання належать: метод історичної аналогії, побудовою сценарію, «дерева цілей». Метод історичної аналогії базується на встановленні й використанні аналогії об'єкта прогнозування з однаковою за природою об'єктом, що випереджає перший у своєму розвитку. Якщо події задано у формі їхнього опису, то відображення варіантів можливого стану об'єкта в майбутньому і встановлення часу його здійснення забезпечується за допомогою методу сценарію. Використання методу дерева цілей в прогнозуванні уможливорює послідовний розподіл основних завдань на підзавдання і створення системи «зважених» за експертними оцінками зв'язків. Методи інформаційного моделювання. Розвиток засобів масової інформації та характерні властивості інформаційних потоків створюють передумови для прогнозування розвитку на підставі вивчення джерел масової інформації, які містять певні необхідні, логічно впорядковані гіпотези. Найбільш поширеними є методи прогнозування, засновані на статистичному моделюванні. Методи статистичного моделювання.

Ефективність фінансового прогнозування значною мірою залежить від адекватності використаних методів прогнозування. Основним завданням прогнозування на рівні підприємства є своєчасне одержання інформації, необхідної для вивчення та аналізу різноманітних явищ і процесів, основним призначенням якої є надання можливості адаптації до процесів, що відбуватимуться в майбутньому. Зокрема, фінансове прогнозування спрямоване на дослідження: 1) потенціалу підприємства; 2) тенденцій у розвитку підприємства; 3) альтернативних варіантів розвитку; 4) слабких сторін діяльності підприємства; 5) необхідного рівня ресурсів на підприємстві.

Отже, прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково обґрунтованого висновку про можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності підприємства. Також виступає основою розроблення довго- та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства у цілому та його окремих структурних підрозділів. Прогнозування має бути невід'ємною частиною діяльності по прийняттю управлінських рішень, так як може надавати критично важливу інформацію.

Список використаних джерел

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посіб.] / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства / І.В. Павлова // Логістика. – 2014. – № 690. – С. 752–755.
3. Прогнозирование и планирование экономики: [учеб. пособ.] / Под общ. ред. В.И. Борсевича, Г.А. Кандауровой. – Мн. : Экоперспектива, 2010. – 380 с.
4. <https://studfiles.net/preview/3365602/page:16/>

УДК 338.24

Тимофієнко Д.І., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні реалії трансформації економіки країни передбачають не лише оптимальне, але й максимально ефективне використання всіх ресурсів, які беруть участь у виробничому процесі. Використовуючи окремі економіко-математичні методи, є можливим забезпечити рентабельну, ефективну роботу будь-якого підприємства. Але поряд із застосуванням економіко-математичних моделей необхідно приймати обґрунтовані рішення з організації збуту продукції. Для цього треба мати достовірну інформацію щодо можливості своєчасної реалізації продукції. Відповідно, менеджери підприємства повинні володіти професійними здібностями, які мають бути досить високими: окрім економічних та професійних знань і навичок, необхідно володіти психологічними якостями.

Основну роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємства повинна відігравати планово-економічна служба, яка покликана здійснювати детальний аналіз роботи підприємства, забезпечувати керівництво оперативною інформацією, періодично складати розгорнуті аналітичні звіти, прогнозувати показники фінансово-економічного становища підприємства, проводити економічну експертизу управлінських рішень, тощо.

Для досягнення належної ефективності роботи планово-економічних служб фахівці повинні мати достойну заробітну плату. Вважаємо, що в основу визначення розміру останньої доцільно було б покласти ступінь складності виконуваних кожним працівником вказаної служби функцій, професійні і ділові якості, здатність знаходити найбільш правильний для підприємства вихід із складних фінансово-комерційних та інших ситуацій і прогнозувати перспективи його розвитку. Є очевидним, що загальний рівень оплати їх праці повинен залежати від кінцевих результатів діяльності підприємства харчової промисловості, основними з яких є ступінь збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, підвищення його конкурентоспроможності, зростання темпів прибутку. Лише з урахуванням цих показників необхідно формувати нараховування доплат і премій відповідним спеціалістам. Їх джерелом може бути частина прибутку підприємства. В окремих розвинених країнах світу для визначення обґрунтованої системи стимулювання спеціалістів створюються спеціальні групи, які розробляють відповідний механізм заохочення з врахуванням досягнень конкретного працівника). Цей досвід доцільно було б застосувати і в Україні.

План поточної діяльності підприємства харчової промисловості представляє собою проект раціональної, передусім, технології виробництва та збуту продукції. Період дії поточного плану визначається періодом переробки сировинної, зокрема тваринної, рослинної, тощо продукції. При цьому доцільно, щоб в поточному плані підприємства харчової промисловості були такі розділи: організаційно-правова форма функціонування підприємства; технологічний напрямок; оптимізація використання обладнання, зокрема за змінами;

орієнтовні мікроекономічні показники; внутрішньогосподарська виробнича і соціально організаційна структури; інфраструктура; механізм управління підприємством.

Забезпеченість кваліфікованими фахівцями на підприємстві, зокрема харчової промисловості, з відповідним рівнем матеріального стимулювання, наявність розроблених стратегічних, середньострокових та поточних планів підприємств дозволяє формувати модель, яка має на меті забезпечити оптимізацію виробничої діяльності.

Впровадження нових, більш ефективних економіко-математичних моделей управління є одним із пріоритетних напрямів. Таким чином, використання запропонованого алгоритму може підвищити рівень обґрунтування управлінських рішень під час здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

УДК 330

Удовиченко О.О., Колмичек Є.О., студенти
*Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ВИДІВ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОБНИЦТВА

Промисловість України розвивається та темпи цього розвитку недостатні. При усіх протиріччях розвиток іде інтенсивним шляхом, що підтверджують інноваційні наукові розробки, серед них велика частина – це ресурсо- і енергозберігаючі технології.

Ресурсо- і енергозберігаючі технології – це комплекс організаційно-законодавчих, соціально-екологічних, фінансово-економічних, науково-освітніх, інформаційно-нормативних, експлуатаційно-технологічних та інших заходів. Результат – спрямовані на економію, заощадливі та довгострокові технології обробки і використання сировини.

Метою збереження енергії, тепла, сировини в цілому є підвищення енергоефективності у галузях переробки, всієї промисловості для лідерства у розвитку економіки країни, поліпшення екологічної ситуації.

Для зменшення кількості використовуваних ресурсів досягається повторне використання відпрацьованих матеріалів. Так, наприклад, при виплавці сталі використовується не менше 30% металобрухту, а при виробництві паперу витрачається до 25% макулатури. Для виробництва кольорових металів використовується не менше 20% вторинної сировини. Важливо відзначити, що при впровадженні технологій переробки відпрацьованих матеріалів розмір капіталовкладень рівно в чотири рази нижчий, ніж при створенні виробничих комплексів для видобутку корисних копалин.

Наприклад, при виплавці сталі завдяки енергозберігаючим технологіям мінімум на третину скоротиться термічне забруднення зовнішнього середовища, що знизить шкоду від парникового ефекту. Тому займатися інноваційними розробками, енергозберігаючими технологіями дуже вигідно. Так, ресурсозберігаючі технології інноваційні, якщо зменшують кількість відходів і викидів в навколишнє середовище. При використанні в металургійних титанових виробництвах хлоровмісних відходів рівень викидів хлору в навколишнє середовище вдається знизити на 50%.

Завдяки новітнім технологіям повністю звільняють від сміття площі, зайняті технологічними відходами і звалищами. Так, переробка в металургії відходів, які у великій кількості містять діоксид сірки, не тільки значно зменшує забруднення атмосфери та середовища, а й дозволяє значно скоротити кількість первинно видобутої сірки.

Найважливішим серед завдань енергозбереження є використання нанотехнологій, збереження природних ресурсів і зменшення забруднення середовища промисловими відходами. А щоб зменшити вплив людини на довкілля, підняти економіку, потрібно

ефективно використовувати енергію, впроваджуючи окремі елементи та комплексні енергозберігаючі технології.

До факторів підвищення енергозбереження відносяться:

- модернізація і реструктуризація паливно-енергетичного комплексу;
- підвищення надійності енергетичних установок;
- розширення номенклатури товарів перетворення енергетичних ресурсів;
- диверсифікація паливно-енергетичних ресурсів;
- оптимальне використання альтернативних і місцевих джерел енергії;
- підвищення ефективності використання енергії за рахунок розробок і впровадження нових технологій і обладнання;
- реалізація існуючого потенціалу енергозбереження, включаючи зменшення втрат енергії, використання вторинних енергоресурсів;
- розвиток ядерної і водневої енергетики;
- використання біологічних відходів (біопалива) в промислових масштабах для виробництва енергії і теплоти;
- розвиток нетрадиційних відновлюваних джерел енергії на основі Сонця, надр Землі, вітру, водних потоків і ін.;
- пайову участь в розробці і експлуатації підприємств енергетичного сектора різних країн і форм власності;
- розробка регіональних, загальнодержавних та міжнародних (глобальних) програм з енергозбереження;
- створення єдиної мобільної загальнодержавної системи управління розробками енергозабезпечення.

Отже, технології променевої, біоактивні, заощаджу вальні дозволяють вирішити проблеми, пов'язані з витрачанням відпущених людству ресурсів. А оскільки наука не стоїть на місці, то і технології збільшують очікувану економію.

Список використаних джерел

1. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_yuzheka.htm

УДК 658.8

Харченко Ю.А., к.т.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Міжнародне співробітництво перетворюється в один із головних чинників впливу на рівень розвитку економіки окремих країн і світового прогресу в цілому. Перспективи світової економіки в останні два десятиліття суттєво опосередковано процесом глобалізації. Як об'єкт зовнішньоекономічних відносин, що володіє економічною самостійністю та повністю відповідає за результати своєї фінансово-господарської діяльності, підприємство повинно створити таку систему управління контрактами, яка б забезпечила йому високу ефективність співпраці з іноземними партнерами, конкурентоспроможність на ринках та ін.

Міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність використання ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва. Крім того, розвиток світової торгівлі сприяє розповсюдженню нових ідей і технологій. Віденська конвенція ООН про міжнародні договори призначена для усунення значних розбіжностей у національних законодавствах, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів, учасниками є понад 30 країн. Вона визначає риси міжнародного характеру договору, встановлює перелік видів договорів і послуг, на які не поширюється її дія,

а також головні права і обов'язки сторін за договором, форми контракту купівлі-продажу та засоби правового захисту у разі порушення договору.

Машинобудування є однією з галузей, яка визначає науково-технічний прогрес національної економіки, забезпечує її технічне переозброєння, інтенсифікацію й підвищення ефективності всього суспільного виробництва. Питома вага цієї галузі в промисловій структурі України складає близько 30%, що значно менше у порівнянні з провідними країнами світу. В останні роки кожне друге підприємство машинобудівного комплексу України суттєво зменшило випуск основних видів продукції. Основною причиною є значна втрата ринку країн СНД. Тому для подолання кризових явищ необхідно більш активно розвивати економічні зв'язки з ЄС і США, підвищувати якість продукції відповідно до міжнародних стандартів, розширювати ринки її збуту як в середині країни так і у світі.

Отже, аналіз укладених контрактів на експорт продукції у аспекті управління контрактною діяльністю підприємства на зовнішньому ринку надає можливість виокремити певні їх переваги та недоліки. Контракти чітко регламентують права та обов'язки сторін, в них чітко прописані санкції в разі невиконання договірних домовленостей, визначається якість продукції та передбачається гарантійний ремонт. Це формує впевненість у виконанні взаємних обов'язків сторін, в разі регулювання спорів та оскаржень є письмовим документом що усуває суперечності між продавцем і покупцем. Удосконалення управління контрактною діяльністю забезпечить ритмічну й стабільну роботу підприємств та реалізацію продукції в заданих обсягах на експорт, а також збільшить прогнозованість доходів і витрат на майбутній період.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” №959-ХІІ (редакція станом на 19.04.2014) [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

2. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” №2473/19-вр (редакція від 21.06.2018) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185/94-вр>

3. Закон України “Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” №351-ХІV (редакція від 15.10.2014) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14>

УДК 658.5: 004.4

Хоменко А.Ю., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасний етап трансформації економіки України характеризується пошуком шляхів до внутрішньої макроекономічної стабілізації в умовах підвищення нестабільності зовнішнього середовища та динамічних змін кон'юнктури ринку. Щоб підвищити ефективність діяльності промислових підприємств необхідно переходити на більш якісний рівень управління виробничими процесами для забезпечення мінімізації витрат. Одним із ключових внутрішніх факторів, що впливає на величину витрат, є собівартість продукції.

Підвищення оперативності та якості управління можна досягти шляхом застосування сучасних концепцій управління, які базуються на відповідних комп'ютерних технологіях та прикладних програмах інтегрування даних про роботу всіх підрозділів підприємства. Вони дають можливість впливу і коригування бізнес-процесів на стадії розвитку. Повномасштабна ERP (Enterprise Resource Planning) використовується на промисловому підприємстві для автоматизації планування, обліку, контролю й аналізу всіх основних бізнес-процесів.

Впроваджується вона поступово, окремими модулями, на базі інтегрованого програмного забезпечення.

Переробна промисловість базується на факторах виробництва (трудові, матеріальні та фінансові ресурси), стандартах (якості, безпеки, екології тощо) та факторах вартості (капіталовкладення, регулятивне середовище, дистрибуція тощо). Її особливість полягає в дуже великій залежності від зовнішнього середовища, тому що більше половини продукції виробляється на експорт. Разом з тим вона може створити мультиплікативні ланцюги, як в окремій галузі так і в суміжних. Також вона є основним генератором наукових розробок і впровадження новітніх технологій та створення додаткових робочих місць в економіці країни.

Інтеграція України в світову економіку, посиленням конкурентної боротьби, а також мінливість та невизначеність ринкового середовища потребує впровадження сучасних управлінських систем на основі інформаційних технологій. Останні 15 – 20 років провідні машинобудівні підприємства України впроваджують ERP – системи (SAP, Oracle, 1С та ін.) з метою автоматизації всіх щоденних основних внутрішніх бізнес-процесів, оптимізації структури управління, підвищення взаємодії між підрозділами, а також для оперативного аналізу ситуації і прийняття управлінського рішення на базі повної, достовірної, оперативної інформації. Процес впровадження управлінських ІС в окремих підприємствах перебуває на різних етапах реалізації проекту.

Отже, більш оптимальне використання матеріальних, виробничих та трудових ресурсів під час виробничої діяльності дасть можливість збільшити конкурентоспроможність і прибуток промислових підприємств. Отримані результати створюють основу подальшого удосконалення інформаційної системи та поліпшення якісного рівня управління виробничими процесами на промислових підприємствах.

Список використаних джерел

1. Пономаренко В.С. Інформаційні системи в економіці: навчальний посібник / В.С. Пономаренко, І.О. Золотарьова, Р.К. Бутова та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 176 с.
2. Харченко Ю.А. Автоматизація процесів управління виробничою діяльністю машинобудівного підприємства / Ю.А.Харченко. // Економіка і регіон: наук. вісник – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – №1 (56). – С. 52 – 57.

УДК 657.471

Шевельова Л.С., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ОПЛАТИ ПРАЦІ

Управлінський персонал кожного підприємства повинен з максимальною точністю знати розміри своїх витрат на робочу силу, які включають як витрати на оплату праці працівників так і суми обов'язкових відрахувань на соціальні заходи. Відповідно до П(С)БО 16 "Витрати" до складу елементу витрат "Витрати на оплату праці" включається заробітна плата за окладами і тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці. За міжнародними нормами і стандартами заробітна плата входить до складу витрат на робочу силу і є лише частиною фактичних витрат, які несе роботодавець при використанні праці найманого працівника. Окрім заробітної плати, до складу витрат на робочу силу входять також: витрати підприємства на оплату житла працівників; витрати підприємства на соціальне забезпечення працівників; витрати на професійне навчання; податки, що належать до витрат на робочу силу; інші витрати на робочу силу.

У зв'язку з цим для ефективного виконання функцій управління кадрами підприємства, організації праці та її оплати управлінському персоналу (менеджерам) і безпосередньо

працівникам необхідна відповідна інформація, надання якої забезпечується системою управлінського обліку. Основними джерелами такої інформації є первинні та зведені документи з обліку праці та її оплати, а також кошториси або нормативи витрат.

Управлінський облік витрат на оплату праці ведеться з метою надання інформації керівництву підприємства про розрахунки з персоналом, який належить як до облікового, так і до необлікового складу підприємства, зокрема, про розмір нарахованої та виплаченої заробітної плати, динаміку її зміни, а також про розрахунки за неодержану у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами).

Основною вимогою до інформації, що формується на підставі даних управлінського обліку є її оперативність та точність, що передбачає наявність даних про всі зміни, що відбуваються в розрахунках з оплати праці. Дотримання цих вимог в свою чергу забезпечуватиме стійкість фінансового стану підприємства.

Формування управлінської інформації з питань праці та її оплати на належному рівні з дотриманням вимог, які до неї висуваються дасть змогу її користувачам визначати, прогнозувати і планувати розміри коштів на покриття витрат на робочу силу, а працівникам підприємства - оцінити свої перспективи наданому підприємстві.

Трудові ресурси підприємства відіграють і в привідну роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних і економічних завдань, пов'язаних з досягненням поставлених в ході господарювання цілей та отриманням бажаних результатів. В свою чергу рівень забезпеченості підприємства робочою силою та раціональність її використання визначають організаційно-технічний рівень виробництва. Від ефективності використання трудових ресурсів в процесі виробництва залежить обсяг та якість виготовленої продукції, а також її собівартість. Зважаючи на це економічний аналіз використання трудових ресурсів є важливим напрямом в комплексному аналізі діяльності підприємства.

До основних завдань аналізу ефективності використання трудових ресурсів належить:

– з'ясування забезпеченості робочих місць, підрозділів підприємства трудовими ресурсами;

- вивчення показників руху трудових ресурсів;
- оцінка використання трудових ресурсів (робочого часу) у процесі виробництва;
- вивчення ефективності використання коштів на оплату праці;
- виявлення резервів більш повного та ефективного використання трудових ресурсів.

Аналіз використання трудових ресурсів проводиться за наступними етапами.

- 1) оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та руху робочої сили;
- 2) аналіз використання робочого часу;
- 3) вивчення продуктивності праці та трудомісткості продукції;
- 4) оцінка витрат на заробітну плату.

Узагальнюючи матеріал теми 3, можна зазначити, що при веденні обліку зобов'язань значну роль відіграють всі елементи методу бухгалтерського обліку (рис. 1).

Завдяки використанню елементів методу бухгалтерського обліку забезпечується виконання триєдиного завдання обліку: збереження майна власника; отримання інформації для управління; обчислення фінансові результати діяльності підприємства. Формування управлінської інформації з питань праці та її оплати на належному рівні з дотриманням вимог, які до неї висуваються дасть змогу її користувачам визначати, прогнозувати і планувати розміри коштів на покриття витрат на робочу силу, а працівникам підприємства - оцінити свої перспективи наданому підприємстві.

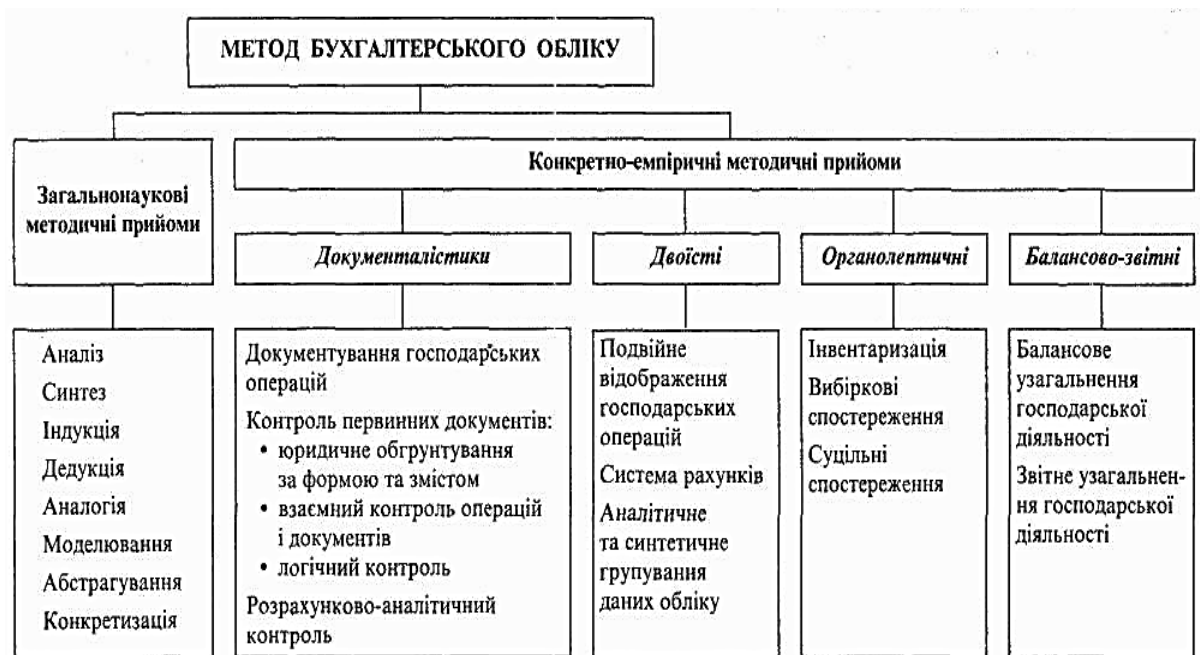


Рис. 1. Роль елементів методу бухгалтерського обліку при фіксації виникнення та погашення зобов'язань

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оплату праці» (зі змінами і доповненнями) від 24.03.1995108/95-ВР.
2. Лепьохіна, І.О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції [Текст] / І.О. Лепьохіна // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2015. — № 2 (56).
3. Ф.Ф. Бутинець «Бухгалтерський фінансовий облік». Підручник — Житомир, ПП. «Рута», 2016.
4. Голов, С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні [Текст]: підручник / С.Ф. Голов. — Дніпропетровськ: Баланс-клуб, 2014.
5. Гарасим П.М. «Первинний та аналітичний облік на підприємстві» Навчальний посібник. — Тернопіль. —2015

УДК 330.322.1:338.28

Шевченко О.М., к.е.н., доцент;
 Максименко О.С., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
 (м. Полтава, Україна)*

РОЗВИТОК КРАУДТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку світ вступив у нову епоху цифрової глобалізації, яка визначається безперервними потоками даних, які містять інформацію, знання, ідеї та інновації. Для сучасної цифрової економіки характерно розвиток інформаційних моделей масового співробітництва. До числа найбільш інноваційних і перспективних мережевих комунікацій відносяться краудтехнології.

Краудтехнології засновані на використанні об'єднання безлічі людей для спільної діяльності, консолідації їх ресурсів (фінансових коштів, інтелекту, знань, умінь) на спеціалізованій платформі для виконання обумовлених завдань. До сучасних краудтехнологій відноситься: краудсорсинг, краудфандинг, краудінвестинг.

Вважається, що термін краудсорсинг з'явився в 2006 році і його автором є Джефф Хауї [1]. Краудсорсинг походить від англійського «crowdsourcing»: crowd – «натовп» та sourcing – «пошук, залучення ресурсів». У науковій літературі під краудсорсингом розуміють 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]. Це інноваційний підхід в методології вирішення комплексних завдань з використанням інтелектуального потенціалу і знань мільйонів людей при створенні нових продуктів, сервісів, впровадженні інновацій та розвитку бізнес-ідей, вирішенні поточних бізнес-задач, проведенні маркетингових досліджень, формуванні лояльності серед клієнтів, взаємодії з постачальниками. На сучасному етапі технології краудсорсинга зачіпають найрізноманітніші сфери суспільного життя: від благодійності до політики і економіки. До переваг краудсорсингу слід віднести: охоплення великої аудиторії; залучення широкого кола користувачів; генерація величезної кількості ідей та варіантів вирішення проблеми; економія фінансових ресурсів; реклама компанії за рахунок обізнаності широкого кола користувачів.

Сучасний розвиток цифрових технологій дозволяє розвивати форму колективного фінансування у вигляді краудфандинга. Краудфандинг являє собою інноваційний інструмент, що дозволяє залучати через інтернет у великої кількості людей (приватних інвесторів) гроші для реалізації ідей і проектів цифрової економіки [3].

У краудфандинговому процесі беруть участь три агенти: розробники, інвестори, інтернет-платформи. Для розробників переваги використання такого типу фінансування полягають у низькій вартості капіталу, доступі до великої кількості інформації. Для індивідуальних інвесторів є кілька факторів, які можуть спонукати їх інвестувати кошти шляхом краудфандингу: більш відкритий і доступний для розуміння та використання у порівнянні з іншими традиційними варіантами фінансування; можливість інвестувати невеликі суми в абсолютно будь-який проект, тому і незначні ризики; доступ до нового продукту ще до його офіційного виходу на ринок; участь в «співтоваристві», можливість обмінюватися думками, ідеями, а також бути частиною інноваційних проектів; підтримка креативних ідей і проектів [4, с. 147].

Основну роль в краудфандингу відіграють спеціалізовані інтернет-платформи. Під краудплатформою розуміють спеціально розроблений технологічний сервіс, на якому можливі збір, обробка, зберігання і передача великих обсягів даних, фінансових коштів, отриманих від інвесторів за допомогою мережі Інтернет. Типова краудфандингова платформа є посередником в укладанні угод між інвесторами та автором проекту. Серед переваг діяльності краудфандингових платформ науковці виділяють наступні: скорочення дистанції між автором проекту та аудиторією, для якої розроблено проект; розміщення проектів різної спрямованості від технологічного до благодійного; забезпечення ознайомлення широкою аудиторією не тільки з конкретним проектом, але і з його розробником; виконує роль маркетингового дослідження, тестує потенційний попит, ціну і затребуваність продукту; формування клієнтської бази; допомога в просуванні проекту через засоби масової інформації.

Складовою частиною краудфандингу є краудінвестинг, який передбачає оформлення частини бізнесу на тих приватних інвесторів або організацій, які інвестували гроші в розвиток проекту. На сучасному етапі краудінвестинг функціонує у таких наступних моделях: роялті, краудлендинг і акціонерний краудфандинг.

Модель роялті передбачає, що спонсор, крім нефінансових бонусів та різних заохочень, отримує частку від доходів або прибутку фінансованого проекту. Цей підхід активно практикується в сфері фінансування музики, розробки ігор, фільмів тощо.

Краудлендинг (також вживається термін «народне кредитування») – метод онлайн-кредитування фізичними особами інших фізичних осіб або компаній через спеціально створені інтернет-ресурси. Цей метод практично не відрізняється від банківського кредитування, тільки замість одного позичальника автор проекту отримує кредитування від сотень або тисяч людей у вигляді мікрокредитів. Перевагою цієї форми краудфандингу для кредиторів виступають

більш високі ставки та надання позики у дуже широкому спектрі галузей, а для позичальника – відсутність великого обсягу документації, низькі ставки і зручність отримання кредиту.

Акціонерний краудфандинг – форма залучення інвестицій, яка будується на класичній схемі участі в акціонерному капіталі компанії. Інвестуючи свій капітал в компанію, інвестор отримує частку в статутному капіталі компанії за допомогою цінних паперів. Вона дозволяє інвестувати невеликі суми в тільки починаючих свій розвиток непублічних компаній. У той же час, дана форма є найбільш обговорюваною і суперечливою, оскільки зачіпає організаційно-правову форму компанії і пов'язана з великими ризиками як для інвесторів, так і для підприємців [5, с. 191].

В Україні ринок краудтехнологій характеризується незадовільним рівнем його розвитку у порівнянні зі світовою практикою: недостатньо розвинутий як за кількістю платформ, так і за масштабами реалізованих проектів, низький рівень конкуренції серед видів сучасних краудтехнологій, що в свою чергу перешкоджає формуванню цифрової економіки в країні та активізації структурного оновлення економіки.

Таким чином, цифрова трансформація умов ведення бізнесу привела до того, що відбувся перехід від бізнес-моделі «все робимо своїми силами» до бізнес-моделі «своїми силами плюс «натовп». Малий та середній бізнес, який ефективно використовують переваги краудтехнологій досягають конкурентних переваг та конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

2. Голикова О.М. Краудсорсинг и краудфандинг как способы решения бизнес задач [Електронний ресурс] / О.М. Голикова, А.В. Шаптефрац //ИТпортал. – 2017. – №2 (14). – Режим доступу до ресурсу: <http://itportal.ru/science/economy/kraudsorsing-i-kraudfanding-kak-spo/>

3. Шевченко О.М. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України [Електронний ресурс] / Шевченко О.М., Казак О.О. // Ефективна економіка. – 2019. – №3. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.economy.nauka.com.ua/>.

4. Ковальчук К.Ф. Мережеві методи фінансування діяльності інноваційних підприємств / К.Ф. Ковальчук, Н.П. Козенкова // Економічний вісник. – 2017. – №4. – С. 142–153.

5. Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии / С.В. Рукавишников // Вестник университета. – 2017. – № 2. – С. 189–193.

УДК 338.484

Шикунова Н.В., Сафронова С.Ю., студенти

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Становлення ринкової економіки і поява в Україні високодохідних верств населення зумовило інтерес до підвищення якості туристичних послуг. Крім того, туризм у багатьох країнах відіграє велику роль у формуванні валового внутрішнього продукту, в забезпеченні зайнятості населення, активізації зовнішньоторговельного балансу. Туризм робить також величезний вплив на розвиток різних ключових галузей економіки і є одним з найприбутковіших видів бізнесу в світі. Тому так необхідно у нашій країні розвиток даної галузі прискореними темпами.

Проблема якості обслуговування в туризмі - одна з найактуальніших у розвитку цієї галузі народного господарства. На міжнародному туристичному ринку якість обслуговування – найсильніша зброя в конкурентній боротьбі. Туристи, які задоволені обслуговуванням в

готелях, ресторанах, бюро послуг, туристичних комплексах певних країн, стають їх активними пропагандистами. Вони часто відвідують ці місця, сприяючи збільшенню потоків туристів, створюючи високу репутацію вподобаним їм туристичним районам. Якість обслуговування в кінцевому рахунку сприяє підвищенню економічної ефективності туризму.

Якість послуги визначається вимогами статті 12 Закону України "Про захист прав споживачів", згідно з яким "Продавець (виготівник, виконавець) зобов'язаний передати споживачеві товар (роботу, послугу), який за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про товар (роботу, послугу), що надається продавцем (виготівником, виконавцем)".[2]

Якість послуг має специфічні можливості і складається з наступних складових: якість виконання послуг і якість обслуговування населення. Якість виконання послуг – ступінь відповідності споживчих властивостей послуги конкретної суспільної потреби, що відповідає як вимогам діючої нормативно-технічної документації, так і побажань конкретного споживача послуги, погодженим при прийомі замовлення, при оптимальних соціально-економічних результатах її виконання. Якість обслуговування споживачів – ступінь відповідності споживчих властивостей процесів обслуговування суспільної потреби, яка характеризується сукупністю умов, методів і засобів, що забезпечують конкретному споживачеві можливість одержання послуги з мінімальними витратами часу і високою культурою обслуговування при оптимальних соціально-економічних результатах обслуговування.[3].

Необхідною вимогою підвищення якості послуг у туристичних підприємствах є дотримання наступних принципів:

Перше – це дотримання основних і найбільш важливих для сфери туризму принципів сучасного сервісу: максимальна відповідність послуг вимогам споживачів і характеру споживання; нерозривний зв'язок сервісу з маркетингом, його основними принципами і завданнями; гнучкість сервісу, його спрямованість на облік мінливих вимог ринку, переваг споживачів туристичних послуг.

Друге – створення необхідних умов для персоналу, покликаною забезпечити якісний сервіс. До них відносяться: ергономічність робочих місць; чітке формулювання правил, обов'язкових для виконання кожним співробітником; чітка система оцінки якості роботи кожного співробітника, яка дозволяє об'єктивно вимірювати кількісно та якісно ефективність сервісу, особливо таких, що слабо піддаються обліку елементів як доброзичливість та ввічливість; мотивація персоналу, його щира зацікавленість в процвітанні всього підприємства, бажання та вміння робити всю роботу максимально ефективно; система підвищення кваліфікації персоналу.

Третє – оптимізація організаційної структури управління підприємства, яке надає турпослуги. Оптимальною є така організаційна структура управління, де кількість елементів граничноневелика (але без шкоди для якості обслуговування), тобто чим більше етапів проходження замовлення, тим більша ймовірність здійснення помилки. Необхідною умовою забезпечення безперервності технологічного процесу з однаковим рівнем якості обслуговування є також ефективність взаємодії всіх елементів структури, що дозволяє негайно виправляти трапилися помилки і виключати можливість їх повторення.

Четверте – всебічний, повний, об'єктивний і безперервний контроль за якістю сервісу, що передбачає: участь гостя в оцінці якості і контроль за ним; створення методик і критеріїв, що дозволяють співвіднести вимоги стандартів з фактичним станом справ; створення систем самоконтролю персоналу; постійна робота з групами якості; застосування чітко сформульованих кількісних критеріїв оцінки якості наданих послуг; участь персоналу в створенні систем і критеріїв якості; застосування технічних засобів контролю за якістю; створення служб контролю, куди б входили представники різних служб: дирекції, фінансового відділу, відділу безпеки, кадрової служби, керівники або співробітники всіх функціональних служб.[4]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Важливим відповідальним завданням для туристичних підприємств є створення репутації

високої якості обслуговування гостей, яке забезпечується колективними зусиллями працівників всіх служб підприємства, постійним і ефективним контролем з боку адміністрації, проведенням роботи з удосконалення форм і методів обслуговування, вивченню й впровадженню передового досвіду, нової техніки й технології, розширенню асортиментів і вдосконаленню якості надаваних послуг.

Надані туристичні послуги повинні відповідати очікуванням і фізичним можливостям споживачів, яким адресується послуга, а також вимогам, які передбачають додаткові зручності для споживачів, привабливість і престижність послуг [5].

Список використаних джерел

1. Мазур І.І. Управління якістю / І.І. Мазур, Шапіро В.Д.. - М: Вища школа, 2007; Орлов А. В. Менеджмент : учеб. / А.І. Орлов. - М.: Смарагд, 2010 <http://infotour.in.ua/gospodinova.htm>.
2. <https://buklib.net/books/23978/>
3. Труш Ю.Л. Оцінка ефективності напрямів підвищення якості продукції / Ю.Л. Труш // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – К.: НУХТ, 2010. – № 36. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5382>
4. Захожай В.Б., Салухіна Н.Г., Язвінська О.М., Чорний А.Ю. Управління якістю: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ В.Б. Захожай, Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська, А.Ю. Чорний за наук.ред. В.Б. Захожая. – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. – 936 с. : іл. – Бібліогр.: с. 899-931. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5382>
5. Кібанов А. Я. Оцінка економічної ефективності удосконалення управління підприємством / А. Я. Кібанов. – М: Інфра, 2009. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5382>

УДК 336.113

Шинкаренко Р.В., к.е.н., доцент;
Безносова А.А, Олефіренко Т.В., студенти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ

Фінансова поведінка населення – поняття складне та багатогранне. Вивченню даної категорії присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних учених із різних галузей науки: економіки, соціології, психології, демографії тощо. Економічна складова фінансової поведінки домогосподарств полягає у процесі, формування, розподілу та акумулювання доходів і витрат; соціологічна складова – це дослідження поведінкової складової домогосподарств; психологічна (біхевіористична) складова досліджує фактори, які змінюють фінансову поведінку особистості та як на них вона реагує й адаптується; демографічна складова вивчає зміну фінансової поведінки населення протягом усього життєвого циклу. Загалом, науковці під фінансовою поведінкою розуміють поведінку домогосподарств або індивідів у процесі формування та реалізації грошових коштів.

Фінансова поведінка явище історично конкретно і мінливе. Воно пов'язане з різноманітними установками відносно грошей, що склалися в різних соціальних контекстах, породжених міфами і забобонами, звичаями і звичками людей. Його мотиви не завжди відповідають критерію раціональності як обумовленому грошима властивості культури, навпаки, спостережувані дії людей відносно грошей нерідко носять ірраціональний, афективний характер. Також реальна фінансова поведінка не завжди характеризується методичністю і точністю, нерідко приймає форми спонтанних, панічних дій.

Необхідно зазначити, що це передусім якісна характеристика дій економічних суб'єктів. Вона знаходить свій прояв у ціннісних орієнтаціях та відповідних стандартах споживання, характері прийняття фінансових рішень, рівні активності на фінансовому ринку та

застосовуваному при цьому наборі фінансових інструментів, рівні довіри до діяльності вітчизняних фінансових інституцій, а також ставленні до фінансової інформації, ризиків і гарантій фінансової безпеки.

В умовах ненасиченої економіки базовими постулатами традиційної економіки були такі положення: всі індивіди, учасники економічних процесів є повністю раціональними; всі учасники налаштовані на максимізацію прибутку і мінімізацію витрат; всі мають однаковий доступ до інформації; учасники економічних процесів мають однакові когнітивні здібності; учасники приймають правильні управлінські рішення, які відповідають теорії суб'єктивної очікуваної корисності.

Саме кількісна оцінка є найбільш об'єктивним критерієм при моделюванні фінансової поведінки економічних суб'єктів загалом та домогосподарств зокрема. Основними індикаторами фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах можуть слугувати:

- динаміка структури грошових доходів населення (з обов'язковим виокремленням доходів від власності);

- динаміка середньодушового місячного грошового доходу порівняно з прожитковим мінімумом;

- коефіцієнт диференціації доходів (коефіцієнт фондів); – коефіцієнт концентрації доходів (коефіцієнт Джині);

- коефіцієнт співвідношення доходів і витрат домогосподарств; – динаміка структури витрат домогосподарств (з обов'язковим виокремленням інвестиційних витрат, спрямованих на придбання фінансових і нефінансових активів).

Важливо зазначити, що фінансова поведінка більшості українських домогосподарств все ще продовжує залишатися в межах заощаджувальних традицій.

Найважливішим аспектом аналізу фінансової поведінки є виявлення його типів в залежності від мотивації і характеру дій, що складають його основу. Для аналізу мотиваційної складової фінансової поведінки можна використовувати виділені М. Вебером "ідеальні типи" соціальної дії, за допомогою яких розкриваються смисли управління грошима у повсякденному житті людей. При цьому треба мати на увазі, що дана класифікація представляє лише "ідеальні типи" фінансової поведінки, які в чистому вигляді не зустрічаються в реальному житті та завжди знаходяться в складній динаміці, взаємно перебудовуючись і перетікаючи один в інший.

Раціональний тип фінансової поведінки "базується на суворому обліку балансу доходів і витрат, на відповідній йому калькуляції витрат і накопичень". Раціональна поведінка орієнтована на підбір найбільш ефективних засобів досягнення цілей, передбачає мінімізацію ризиків при максимізації прибутку.

Другий тип фінансової поведінки спрямований на реалізацію етичних, ідейних, духовних цінностей. Така поведінка характеризується альтруїзмом, заснованим на дотриманні моральних норм, солідарності з соціальним оточенням, використанні грошей для підтримки і зміцнення групової приналежності та ідентичності. Прикладами є благодійні пожертвування, меценатство, безоплатна підтримка родичів і близьких людей, передача грошей на релігійні потреби і т.д.

Розподіл форм і видів фінансової поведінки має надто нерівномірний характер серед різних груп населення і залежить, перш за все, від їх матеріального й соціального статусу, стартових умов і доступу до адміністративних ресурсів. Специфіка фінансової поведінки зумовлена не тільки особливостями фінансового ринку, а й характером самого об'єкта цієї поведінки, тобто активами, що використовуються для досягнення максимальної вигоди, – наявними грошовими ресурсами. Катастрофічне зниження рівня життя і зубожіння більшої частини населення об'єктивно позбавляють широкі його верстви самої можливості активної фінансової поведінки.

На сучасному етапі розвитку економіки важливо не лише актуалізувати державну політику доходів, а й перейти до політики управління фінансами домашніх господарств.

повинен охоплювати такі аспекти: підвищення офіційної мінімальної заробітної плати; використання прогресивної шкали оподаткування доходів, спадщини, нерухомості для зменшення диференціації доходів найбідніших і найбагатших родин; реальне державне субсидування процентних ставок при банківському кредитуванні житлового будівництва для молодих сімей; демонополізація ринку споживчих товарів з метою стабілізації цін і підвищення платоспроможності громадян; стимулювання заощаджень населення на придбання власного житла шляхом надання податкових пільг на доходи.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що дослідження мотивів, цілей, стратегій і моделей фінансової поведінки домогосподарств є надзвичайно важливими в сучасних умовах, адже саме на основі такого аналізу, а також вивчення схильності населення до споживання і заощадження можна прогнозувати певні вектори та тенденції фінансової поведінки населення у найближчі роки, що, у свою чергу, слугуватиме підґрунтям для моделювання основних параметрів економічного розвитку України у середньо- та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 165–175.
2. Кізіма Т.О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу / Т.О. Кізіма // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 19–26.
3. Федосов В. М., Опарін В. М., Львовчкін С. В. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 3–21.

УДК 336.221.4

Штепа К.О., Бурлука Т.О., магістранти
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Дефіцит державного бюджету, незабезпеченість фінансовими ресурсами програм соціально-економічного розвитку України — ці та інші подібні питання є головною проблемою уряду держави. Сукупність податків становить єдину систему, що забезпечує значну частку надходжень фінансових ресурсів до державної скарбниці й визначає можливості суб'єктів господарювання щодо їх подальшого економічного розвитку. Таким чином, при визначенні проблем та недоліків функціонування системи оподаткування постає питання щодо доцільності дії окремих податків і ефективності податкової системи в цілому.

Податкова система являє собою сукупність всіх стягнутих в державі податків, а також форми і методи їх визначення, методи обчислення і податковий контроль. В цілому, виходячи із сутності податків, можна визначити податкову політику держави як складову частину його економічної політики, спрямовану на формування податкової системи, яка повинна забезпечувати рівне економічний розвиток країни і її регіонів, з огляду на інтереси платників податків і соціально-економічне становище країни. За допомогою податкової системи держава впливає на соціальний то економічний розвиток країни, ставить пріоритети розвитку для її регіонів. В державі повинна існувати концепція розвитку оподаткування, що визначає зміст і напрям податкової політики. Вона необхідна для вирівнювання податкового тягаря по регіонах і соціальних групах, забезпечення напливу інвестицій та в цілому економічного зростання. Ми можемо виділити такі принципи ефективного функціонування податкової системи: справедливості оподаткування; визначеності податків (платникам податків повинні бути зрозумілі розмір податків, спосіб їх обчислення і строки сплати); зручності сплати податків; ефективності збору податків (неприпустимо витратити непомірно великі суми і збір і обслуговування податкової системи).

Сьогодні, коли в Україні активно розбудовується економіка ринкового типу, коли наша держава прагне стати справді незалежною, економічно могутньою країною, у науці і у практиці висувуються принципово нові підходи до управління народним господарством, серед яких особливе місце посідають фінансові інструменти й важелі. Фінансова система, передусім податкова, істотно впливає на формування і зростання валового внутрішнього продукту і національного доходу, на їх розподіл і споживання. Крім того, спостерігається її вплив на розвиток окремих підприємств і галузей народного господарства, на становище і рівень життя широких верст населення. Саме через це системі оподаткування приділяється дуже велика увага. Система оподаткування – це продукт діяльності держави, її важливий атрибут.

Сьогодні спостерігається підвищений інтерес науковців і громадськості до питань побудови ефективної податкової системи. У ході широких дискусій висувуються найрізноманітніші напрями її реформування, часто без необхідної в таких випадках глибокої аргументації. Незважаючи на те, що в українській науці приділяється належна увага теоретичним і практичним аспектам податкових реформ, розробки науковців не завжди знаходять відображення у законопроектах, податковому законодавстві й діях уряду. Стан податкових відносин в Україні на сучасному етапі розвитку економіки вимагає впровадження першочергових та виважених заходів щодо реформування системи оподаткування. Прихід до влади нового уряду і його заяви щодо вдосконалення податкового законодавства на основі прийняття Податкового кодексу дають шанс змінити систему податків і оптимізувати її вплив на доходи населення, підприємств, економіку в цілому. Ефективно функціонуюча система оподаткування відіграє активну роль у стабільній діяльності та поступовому розвитку суб'єктів господарювання, а головною умовою відтворювального процесу підприємств є забезпечення їх в достатній кількості фінансовими ресурсами.

Удосконалення системи оподаткування в Україні повинно здійснюватися у двох напрямках. По-перше, шляхом створення стимулюючої моделі оподаткування підприємницьких структур. По-друге, через посилення соціального спрямування системи оподаткування у цілому.

Необхідно розвинути та застосувати такі пропозиції:

– вивільнити від оподаткування ту частину прибутку, яка інвестується у виробництво, а також прибутку від приросту обсягів експортної продукції;

– визначити напрями розвитку системи оподаткування – пряме чи непряме оподаткування повинно бути розвинуто, визначити переваги та недоліки прямого та непрямого оподаткування.

Отже, можна впевнено стверджувати, що система оподаткування в Україні потребує значного вдосконалення, має базуватися на обґрунтованій адаптації передового зарубіжного досвіду до умов, що склалися в країні, а не зводиться до формального копіювання моделі оподаткування інших країн. Рівень розвитку нашої економіки значно нижчий від розвинених країн, проте, спираючись на їхній досвід, можна використати певні світові здобутки при модернізації нашої системи оподаткування.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Проблеми оподаткування підприємств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями.

У процесі визначення сутності поняття «фінансова стійкість» передусім дамо визначення терміну «стійкість». У Тлумачному словнику стійкість розглядається як «здатність вистояти супроти чогось, встояти, успішно протистояти силі, витримати, не поступитися» [1]. Економічний словник дає наступну характеристику стійкості: спроможність системи відновлювати попередній (або близький до нього) стан після збурення, яке виявляється у відхиленні параметрів системи від номінального значення [2]. Крім того, в поняття «стійкості» автори часто закладають наступний зміст: здатність тієї чи іншої системи зберігати певні властивості та характеристики незмінними або майже незмінними. У широкому розумінні даний термін можна визначити як здатність системи виконувати функції, поставлені перед нею, всупереч впливу ендогенних і екзогенних факторів.

Таким чином, дослідивши і охарактеризувавши сутність поняття «стійкість», було визначено, що воно близьке до таких термінів, як сталість, стабільність, постійність. Визначимо сутність поняття «фінансова стійкість підприємства». На думку Грабовецького Б.Є., фінансова стійкість - це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [3].

М.С. Абрютіна й А.В. Грачов визначають «фінансову стійкість підприємства» як надійно гарантовану платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури й поведінки партнерів [4].

О.В. Павловська, Н.М. Притуляк і Н.Ю. Невмержицька розглядають фінансову стійкість з позиції спроможності підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати запаси і витрати, не допускати невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями [5].

Аналіз фінансової стійкості дозволяє визначити рівень фінансового ризику, що пов'язаний з формуванням структури джерел капіталу, а, відповідно, і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу.

Основними завданнями оцінки фінансової стійкості підприємства є

- а) вивчення відповідності між засобами і джерелами, раціональності їх розміщення та ефективності використання;
- б) загальна оцінка стійкості фінансового стану та факторів її зміни;
- в) визначення резервів підвищення фінансової стійкості;
- г) прогнозування фінансової стабільності.

Наведеним критеріям відповідає сукупність абсолютних і відносних показників фінансової стійкості, де враховано нормативні вимоги щодо характеристики фінансового стану підприємств в Україні.

Однією з ключових задач аналізу фінансової стійкості підприємства є вивчення показників, що характеризують його фінансову стійкість, яка являється головною умовою життєздатності підприємства. Визначення межі фінансової стійкості підприємств має істотне

практичне значення і належить до найважливіших економічних проблем в умовах переходу до ринку, тому що, недостатня стійкість суб'єктів господарювання в Україні багато в чому є причиною неплатежів, обсяг яких постійно зростає.

Фінансова стійкість підприємства - це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, яка в певній мірі включає показники ліквідності та платоспроможності. Разом із тим, існує своя система критеріїв оцінки фінансової стійкості, яку підприємства використовують для оцінки надійності партнерів в господарських стосунках.

Під фінансовою стійкістю розуміється такий стан фінансових ресурсів підприємства і такий ступінь їх використання, за яких підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне через ефективне їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг, а також здійснювати витрати для його розширення й оновлення.

Аналіз фінансової стійкості на певну дату дозволяє встановити, на скільки раціонально підприємство керує власними та запозиченими коштами на протязі періоду, який передував цій даті. Важливо, щоб стан джерел власних та запозичених засобів відповідав стратегічним цілям розвитку підприємства, так як недостатня фінансова стійкість може призвести до його неплатоспроможності, тобто відсутності грошових коштів, що необхідні для розрахунків з внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою. Одночасно наявність значних залишків вільних грошових коштів ускладнює діяльність підприємства за рахунок іммобілізації в надлишкові матеріально-виробничі запаси та витрати.

Усі показники, що характеризують фінансову стійкість можна розділити на абсолютні та відносні

Аналіз здійснюється шляхом розрахунку і порівняння окремих показників з базовими, а також вивчення динаміки їх змін за певний період. Базовими показниками можуть бути : значення показників за попередній період; значення показників аналогічних фірм; середньогалузеві значення показників.

Відносні показники можна об'єднати в три основні групи: 1 група - показники рівня використання необоротних активів; 2 група - показники стану оборотних засобів та їх забезпечення джерелами фінансування; 3 група - показники фінансової незалежності.

На основі такої всебічної і ретельної оцінки за зазначеним комплексом показників можна не тільки здійснити оцінку стану і тенденцій фінансової стійкості, а й визначити вузькі місця, за рахунок яких можливо підвищити ці показники. Тобто результатом такого аналізу має стати виявлення потенційних можливостей поліпшення ліквідності підприємства, підвищення його платоспроможності й конкурентоздатності.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В.Т. Бусел. – Київ; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
2. Економічний словник-довідник/ За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с.
3. Грабовецький Б.Є. Основи економічного прогнозування : Навч. посіб. для студ. екон. спец. / Б.Є. Грабовецький; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця, 2004. –162 с.
4. Абрютіна, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. – 2-е изд. испр. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. – 256 с.
5. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька; Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2002. - 386 с.

Щербініна С.А., ст. викладач;
 Марочко Т.Р., студентка
 Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
 (м. Полтава, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Удосконалення методів отримання та обробки економічної інформації за допомогою математичних методів та обчислювальної техніки дозволяє проаналізувати економічну активність підприємства. Метод аналізу складається з комплексного та органічно взаємопов'язаного вивчення, вимірювання та оцінки впливу окремих факторів на виконання планових показників та динаміки економічного розвитку. Аналіз здійснюється за допомогою спеціальних економіко-математичних методів та процедур, адаптованих до об'єкта аналізу.

Економіко-математичне моделювання забезпечує логічний, абстрактний шаблон, який допомагає економісту проаналізувати складні ланцюги причинно-наслідкового впливу між численними взаємодіючими факторами в економіці.

Модель – це фізичне зображення, яке показує об'єкт або явище, як воно виглядає та як воно працює. Економічна модель – це теоретична конструкція, збудована для наближеного опису економічних процесів за допомогою ряду змінних та набору кількісних або логічних зв'язків між ними.

Аналіз математичної моделі дозволяє нам проникнути в суть досліджуваних явищ. Процес економіко-математичного моделювання, тобто вивчення явища з використанням математичної моделі представлено на рис.1.



Рис. 1. Узагальнена схема процесу економіко-математичного моделювання

Постановка економічної проблеми та розроблення концептуальної моделі. Головне на цьому етапі – чітко сформулювати сутність проблеми (цілі дослідження), припущення, що приймаються, і ті питання, на які необхідно одержати відповіді. З урахуванням цілей дослідження проводиться якісний аналіз об'єкта; виокремлюються, абстрагуючись від другорядних, найважливіші риси і властивості об'єкта, що моделюється. З позиції системного підходу вивчаються структура об'єкта й головні взаємозв'язки між його елементами (підсистемами). Обираються та обґрунтовуються основні показники й система гіпотез, що

пояснюють поведінку та розвиток об'єкта і на основі яких буде відбуватись подальша формалізація.

Вибір та формування математичних моделей. Це етап формалізації економічної проблеми, вираження її у вигляді конкретних математичних залежностей і відношень (функцій, рівнянь, нерівностей тощо). На цьому етапі проводиться теоретичне (аналітичне) дослідження моделі, обираються методи дослідження й зв'язку.

Реалізація моделей. Цей етап включає розробку алгоритмів для числового розв'язування задачі, складання програм і безпосереднє проведення розрахунків. Труднощі цього етапу зумовлені передусім великою розмірністю економічних задач, необхідністю опрацювання значних масивів інформації. Дослідження, що проводяться за допомогою числових методів, можуть стати суттєвим доповненням до результатів аналітичного дослідження.

Перевірка адекватності моделі. Початковий варіант моделі попередньо перевіряється за такими основними аспектами: чи всі суттєві параметри включені в модель; чи містить модель несуттєві параметри; чи правильно відображені функціональні зв'язки між параметрами; чи правильно визначені обмеження на значення параметрів тощо.

Для встановлення відповідності створюваної моделі оригіналу використовують такі методи: порівняння результатів моделювання з окремими експериментальними результатами, одержаними за однакових (подібних) умов; використання інших схожих моделей; порівняння структури і функціонування моделі з прототипом.

Головним шляхом перевірки адекватності моделі досліджуваного об'єкта виступає практика. Але вона потребує накопичення статистики, котра не завжди буває достатньою для отримання надійних даних. Тоді залишається лише один шлях: висновок про подібність моделі та прототипу робити на підставі порівняння їхніх структур і виконуваних функцій. Згідно з результатами перевірки моделі на адекватність приймається рішення про можливість її практичного використання чи проведення коригування.

Аналіз числових результатів та прийняття відповідних рішень. Результати досліджень подаються у вигляді, зручному для огляду, і на основі обробки отриманих результатів проводиться аналіз матеріалів дослідження моделі. На цьому, завершальному, етапі виникає питання про правильність і повноту результатів моделювання, про можливість практичного застосування останніх, і, найголовніше, про досягнення цілей дослідження.

Необхідно також враховувати зворотні зв'язки етапів, які можуть виникати унаслідок того, що в процесі дослідження виявляються недоліки попередніх етапів моделювання. Недоліки, які не вдається виправити на проміжних етапах моделювання, усуваються в наступних циклах. Таким чином, розпочавши дослідження від побудови простої моделі, можна швидко одержати корисні результати, а потім перейти до створення більш оптимальної моделі.

Таким чином, економіко-математичне моделювання, відображаючи за допомогою формальних співвідношень основні властивості економічних процесів, являє собою ефективний інструмент вивчення складних економічних проблем. Використання економіко-математичного моделювання в комплексній оцінці стану підприємства дозволяє виявити та формально описати найбільш важливі, істотні зв'язки показників та об'єктів, прогнозувати подальший розвиток підприємства, скоротити витрати на проведення оцінки.

Список використаних джерел

1. Васильєва Н.К. Методи і моделі оптимізації в економіці: Навчальний посібник / Н.К. Васильєва. – Дніпропетровськ: РВВ ДДАУ, 2008. – 142 с.
2. Іващук О.Т. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник. / О.Т. Іващук. — Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
3. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень. Монографія / Під заг. ред. проф. С.К. Рамазанова. – Луганськ: Вид-во „Ноулідж”, 2012. – 948 с.

СЕКЦІЯ
УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АУДИТУ, КОНТРОЛЮ ТА
ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 657.42

Верига Ю.А., к.е.н., професор
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ

Життєвий цикл товару або послуг залежить від попиту на нього при умові, що він задовольняє потреби покупців за своєю якістю та функціональним призначенням та залежить від їх платоспроможності. Як тільки порушується одне із зазначених складових, у підприємства повинно виникнути питання щодо причин, які призвели до зменшення попиту на товар або послугу. Втрата привабливості товару або послуги також залежить від розвитку нових технологій та, відповідно, нових потреб покупців. Якщо продажі постійно спадають, то в цьому випадку підприємство приймає управлінське рішення про перепрофілізацію або припинення випуску продукції. У цьому випадку у підприємства вивільнюються певні види необоротних активів (машини, устаткування, обладнання), на яких випускалася продукція та виявляються залишки невикористаних запасів для виготовлення такої продукції та пов'язані з ними зобов'язання. Такі активи практично перестають відповідати критеріям їх визнання у частині отримання економічної вигоди. Такі явища є доволі поширеними в умовах постійної конкуренції і глобалізації економіки.

Отже, виникла необхідність виділення таких активів в окремий об'єкт бухгалтерського обліку. У міжнародній практиці використовується Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1], який почали застосовувати суб'єкти господарювання з 1 січня 2005 року до визнаних непоточних активів, утримуваних для продажу усіх ліквідаційних груп суб'єкта господарювання. Даний стандарт включає: мету, сферу застосування, класифікацію непоточних активів (або ліквідаційних груп) як утримуваних для продажу або утримуваних для розподілу власникам, непоточні активи, яких збираються позбутися, оцінку непоточних активів (або ліквідаційних груп), класифікованих як утримувані для продажу, подання та розкриття інформації, подання припиненої діяльності, прибутки або збитки, пов'язані з діяльністю, що триває, подання непоточного активу або ліквідаційної групи, класифікованих як утримувані для продажу, додаткове розкриття, положення перехідного періоду, дату набрання чинності.

В Україні Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [2] був затверджений Наказом Міністерства фінансів України у 2003 році, який регламентує методологічні засади формування у бухгалтерському обліку і інформації про необоротні активи, утримувані для продажу, про групи активів, що підлягають вибуттю у результаті операції продажу та про припинену діяльність суб'єкта господарювання у результаті його ліквідації. Цей стандарт включає: загальні положення, порядок визнання та оцінки необоротних активів, та груп вибуття, утримуваних для продажу, методи визнання та оцінки припиненої діяльності і розкриття інформації про них у примітках до фінансової звітності.

П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» на відміну від МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» є надзвичайно лаконічним і не розкриває у достатній мірі класифікацію необоротних активів, утримуваних для продажу, класифікацію необоротних активів, утримуваних для розподілу власниками, зміни у плані продажу.

Питання проблем обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, та припинена діяльність розглядалися, зокрема, у публікації Я.Г. Чернишенко та О.С. Степаненко [3], в якій запропоновано відображення доходів і витрат, пов'язаних з такими об'єктами обліку виділяти на окремих субрахунках та пропозиції щодо виділення необоротних активів, утримуваних для продажу у примітках до фінансової звітності у розділі 2 «Основні засоби» та груп вибуття у розділі 8 «Запаси» окремими рядками, що є абсолютно правомочним. Оскільки необоротні активи, утримувані для продажу вилучаються із операційної діяльності, а грошові кошти, отримані кошти від їх реалізації показуються у Звіті про рух грошових коштів як отримані від інвестиційної діяльності, що призводить до парадоксів у річній фінансовій звітності [3]:

- в Балансі необоротні активи, призначені для продажу, відображаються окремо від оборотних та оборотних (при цьому трактується як «необоротні», визнаються як «оборотні», а показуються відокремлено);

- в Примітках – одночасно як основні засоби і як запаси, хоча були визнані як «необоротні активи, утримувані для продажу»;

- у Звіті про фінансові результати доходи і витрати від реалізації таких активів наводяться в складі операційної діяльності, а у Звіті про рух грошових коштів надходження коштів від продажу – як інвестиційна.

Шигун М.М. та Мичак Н.О. досліджують такі ключові питання як: доцільність віднесення необоротних активів, утримуваних для продажу, до товарів; обґрунтованість зарахування таких активів при придбанні до необоротних активів; встановлення рахунків для обліку коригування вартості при перегрупованні активів. Виявлено, що питання методики обліку продажу необоротних активів не є дослідженим в повній мірі на даному етапі розвитку бухгалтерського обліку [4].

В Україні більше 15 років застосовується Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». На теперішній час серед науковців та практикуючих фахівців виникає рад запитань щодо визначення поняття саме «необоротних активів, утримуваних для продажу».

Пропонується таке визначення поняття «Необоротні активи, утримувані для продажу» – це активи, економічні вигоди від яких очікується отримати у результаті їх продажу, а не у результаті їх використання за призначенням, вони можуть бути продані у теперішньому стані, їх продаж буде завершений протягом року з дати визнання їх такими, умови їх продажу відповідають звичайним для подібних активів і їх продаж має високу ймовірність на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Для отримання необхідної інформації про необоротні активи, групи вибуття пропонується до субрахунку 286 ввести субрахунки другого порядку:

- 2861 «Необоротні активи, утримувані для продажу»;
- 2862 «Групи вибуття».

Це забезпечить підготовку інформації для відображення у примітках до фінансової звітності та використання її при прийнятті управлінських рішень щодо здійснення господарських операцій, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: наказ Міністерства фінансів України від 07.11.2003 р. № 617. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>.
3. Чернишенко Я.Г., Степаненко О.С. *Проблеми узгодження інформації про необоротні активи утримувані для продажу в обліку та фінансовій звітності* : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства». м. Львів: Видавництво Львівської політехніки, Львів. 2017. С. 283-284.
4. Шигун М.М., Мичак О.Н. Облікове забезпечення продажу необоротних активів. *Науковий вісник Ужгородського університету* . 2016. № 3. С. 312-321.

РОЗВИТОК СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Реформування податкового законодавства в сфері оподаткування малого бізнесу в Україні має важливе значення для розвитку економіки країни. Для розвитку малого бізнесу необхідно впроваджувати заходи, які б послаблювали податковий тиск, робили податкову систему прозорішою та зрозумілішою для підприємців, які бажають розвивати власну справу.

Малі підприємства в Україні, які відповідають встановленим вимогам Податкового кодексу України (ПКУ), можуть застосовувати спрощену систему оподаткування з метою зниження податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 ПКУ, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [1].

Юридична особа чи фізична особа - підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим ПКУ, та реєструється платником єдиного податку в порядку, визначеному кодексом. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку [1]:

1) перша група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень;

2) друга група - фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень [1].

3) третя група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень;

4) четверта група - сільськогосподарські товаровиробники:

а) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;

б) фізичні особи - підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України "Про фермерське господарство", за умови виконання сукупності таких вимог:

здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власновирощеної або відгодованої продукції та її продаж;

провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси;

не використовують працю найманих осіб;

членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї у визначенні частини другої статті 3 Сімейного кодексу України;

площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів [1].

Розвиток та розширення малого бізнесу в розвинених країнах світу свідчить про необхідність вивчення світового досвіду реформування системи оподаткування з метою його використання щодо оподаткування малих підприємств в Україні.

До однієї з найбільш вдалих та показових податкових реформ ЄС належить впровадження нової системи оподаткування малого бізнесу в Німеччині. У 2014 р. уряд ФРН на чолі з Ангелою Меркель ухвалив законопроект, згідно з яким представники малого бізнесу можуть отримати податкові канікули на термін до 3 років за умови прибутковості в останні 3 фінансових роки. Крім того, малий бізнес в Німеччині тепер має пріоритетне право на обслуговування державних закупівель у відношенні до великих корпорацій [2].

У Франції застосовуються спеціальні (спрощені) податкові режими для малих та середніх підприємств залежно від величини їхнього обороту. Такі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо) [3].

Найбільш ліберальною спрощеною системою оподаткування можна вважати британську модель під назвою «Пріоритет податкових стимулів», що характеризується спрощеними вимогами до звітності, прогресивною шкалою оподаткування, наявністю пільг для високотехнічних галузей, а також рядом пільг стосовно капіталовкладень у будівництво та придбання основних засобів.

У Британії бізнесмен-початківець може звернутися до місцевої влади, яка допоможе йому компенсувати витрати на запуск офісу – оплатити кілька місяців оренди, офісні меблі, мінімум необхідного обладнання. Для підприємств малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку: при стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить 27%. Разом зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику [4].

Отже, підприємства малого бізнесу в Україні мають право застосовувати спрощену систему оподаткування з метою зниження податкового навантаження, відповідно до того, до якої групи платників єдиного податку відноситься суб'єкт господарювання. Однак, з метою розвитку та розширення малого бізнесу в Україні, реформування системи оподаткування підприємств малого бізнесу вкрай важливо використовувати позитивний досвід розвинених країн світу щодо оподаткування підприємств малого бізнесу, а саме, введення податкових канікул, спрощення вимог до податкової та фінансової звітності, отримання компенсації від влади в разі організації або розширення бізнесу, зниження ставок оподаткування та ін., що зумовить подальший стабільний розвиток малого бізнесу в Україні.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Ю.О. Швець, А.О. Завальнюк. Податкові реформи в країнах ЄС: переваги, недоліки їх впровадження в податкову систему України. Європейський вектор економічного розвитку. 2016. № 2 (21). с. 126-134.
3. Ларцев А.В. Ларцева О.М. Світовий досвід оподаткування малого бізнесу. URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/44-chotirnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/213-svitovij-dosvid-opodatkovannya-malogo-biznesu>.
4. Голобородько Т.В. Облік та оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Причорноморські економічні студії. Випуск 12-2. 2016. с. 149-154.

Арзуманян А.С., студентка
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)
Науковий керівник - Дмитренко А.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

На організацію проведення аудиту сільськогосподарських підприємств суттєво впливає специфіка аграрної галузі виробництва, яка має свої особливості. Відразу необхідно зазначити, що малі підприємства недержавної власності, і сільськогосподарські зокрема, не підлягають обов'язковій аудиторській перевірці. Проте, якщо керівник зацікавлений у підтвердженні достовірності інформації, що міститься у фінансовій звітності, у його інтересах проводити внутрішній контроль [1].

Рослинництво як галузь господарства характеризується рядом особливостей. Воно визначається, з одного боку, впливом природних факторів, з іншого – соціальних, які необхідно враховувати під час організації бухгалтерського обліку. Такою особливістю є те, що земля – один із основних засобів виробництва, тоді як у промисловості вона є лише територією, місцем, на якому розташоване підприємство. Тваринництво, у свою чергу, пов'язано з використанням і впровадженням ефективних умов для вирощування відповідних тварин, забезпечення балансу харчування, додержання встановлених норм із вирощування та відгодівлі й забезпечення документального обліку всіх процесів у тваринницькій галузі. Зазначені напрями діяльності сільськогосподарських підприємств й обумовлюють особливості проведення аудиту цих суб'єктів господарювання [2].

Під час проведення аудиту на сільськогосподарських підприємствах вирішуються такі питання: дотримання підприємством норм, визначених П(С)БО 16 "Витрати", їх переліку під час віднесення окремих витрат до прямих матеріальних, трудових, а також загальновиробничих та інших; правильність відображення в регістрах бухгалтерського обліку всіх видів прямих витрат на виробництво; формування загальновиробничих витрат і віднесення їх на рахунки бухгалтерського обліку; обґрунтування об'єктів і номенклатури статей витрат; документальне оформлення операцій з обліку витрат виробництва і калькуляції собівартості та виходу продукції рослинництва й тваринництва; правильність оформлення витрат і виходу продукції промислових, допоміжних та обслуговуючих виробництв; достовірність формування, розподілу та відображення в обліку загальновиробничих витрат та ін.[3].

Отже, аудит витрат основної діяльності і собівартості продукції відіграє важливу роль для сільськогосподарських підприємств у зв'язку з тим, що аграрна галузь має безліч особливостей, а аналітично-методичне забезпечення є не досконалим. Це означає, що аудитор під час роботи на сільськогосподарських підприємствах мусить використовувати методи перевірки, максимально адаптовані до специфіки підприємства, керуючись при цьому нормативною базою.

Список використаних джерел

1. «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]: Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> (дата звернення: 10.10.2017).
2. Пономаренко О. Г. Аудиторська діяльність в аграрному секторі АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. Г. Пономаренко. – К., 2007.
3. Білик М. Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств: підручник / М. Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2003. – 628 с.

Бездудна О., магістрант
науковий керівник Лебедик Г.В., к.е.н., доцент
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ЩОДО ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО ПРАВА

Податки – це фінансова категорія, яка впливає на економічні явища та процеси розвитку суспільства. Вони, як знаряддя перерозподілу доходів юридичних та фізичних осіб, є обов'язковим атрибутом держави незалежно від моделі та політики її розвитку та невід'ємним елементом системи податкового права. Необґрунтоване застосування наукових концепцій останнього може гальмувати економічний розвиток держави в цілому. Система податкового права виражається системою оподаткування, яка повинна відповідати науково обґрунтованим принципам.

Податкові системи економічно розвинених країн опираються на детально розроблену теорію податків творцями якої є Адам Сміт, Давид Рікардо, Джон Кейнс та ін. Усе більшого визнання та підтвердження набуває думка про те, що висока частка податків у ВВП – це небезпека для економічного зростання. Забезпечення реалізації даного твердження є основним елементом системи податкового права. Тому пошук шляхів удосконалення та розробки останньої триває. Наведене вище дає підстави вважати, що питання дослідження стану системи податкового права в Україні є надзвичайно актуальним.

Оцінюючи стан податкових відносин в Україні, більшість вчених, експертів і політиків вважають, що основними вадами податкової системи є її надмірна фіскальна спрямованість та нерівномірний розподіл податкового навантаження, спричинений масштабними ухиленнями від сплати податків.

Система оподаткування України розвивається поступово, зміни, які відбувалися були позитивні: кількість податків було зменшено, податкові ставки знижено, зменшилась також кількість звільнень від оподаткування, водночас розширилась база оподаткування, значно поліпшилось надходження податків. І все ж система оподаткування має значні недоліки – нестабільна та неузгоджена законодавча база. Це позбавило підприємства можливостей перспективного планування своєї діяльності, що серйозно гальмує розвиток економіки. Окремою проблемою є податкові пільги. По-перше, звільняючи від податків деякі підприємства, держава збільшує податковий тягар іншим. По-друге, податкові пільги часто перетворюються на ухилення від податків, які здійснюються шляхом штучного банкрутства; фальсифікації документів, наданих підприємствами на відшкодування ПДВ; створення фіктивних підприємницьких осіб тощо.

Уникнення цих та інших негативних тенденцій функціонування податкової системи можливе за умови розробки ефективного податкового законодавства.

В умовах розвинутих ринкових відносин податкова система виступає як інститут фінансового права, що включається до єдиної системи права. Податкове право є комплексом податкових норм, які в сукупності формують складну систему: акти податкового законодавства, податкові нормативно-правові акти органів місцевого самоврядування, міжнародні угоди України з іноземними країнами. Проте наявність такої системи не передбачає чітко визначених зв'язків її основних елементів. Тому виникає необхідність у побудові єдиної узгодженої системи податкового права як окремого інституту законодавства України.

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України / Міністерство фінансів України // www.minfin.gov.ua.
2. Нагорняк Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, Ю. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2014. – №2(27). – С. 140–152.

ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

За останні кілька років оплата товарів і послуг через Інтернет набуває дедалі більшої популярності, оскільки такий спосіб доступний, зручний і економить час.

Під електронними грошми мають на увазі еквівалент традиційних фіатних (паперових) грошових коштів, що перебувають в обігу всередині конкретної електронної платіжної системи. Сутність електронних грошей полягає в зберіганні грошової вартості на електронних носіях – смарт-картах або жорсткому диску комп'ютера. Їх обіг відбувається за допомогою комп'ютерних мереж, Інтернету, платіжних карт, електронних гаманців і пристроїв, що працюють з платіжними картами (банкоматів, POS-терміналів). По суті електронні гроші не є грошима в традиційному розумінні цього слова.

Справжні ж гроші залишаються в оператора електронної платіжної системи, тобто в разі розрахунків через електронної платіжної системи руху реальних грошей не відбувається, електронні гроші обмінюють на реальні після закінчення угоди через банки-партнери оператора.

Обіг електронних коштів може здійснюватися як за правилами, встановленими або узгодженими з державними центробанками, так і за власними правилами недержавних електронних платіжних систем.

Виокремлюють два види електронних грошей – державні та приватні. Державні виражені в національній валюті і є складовою державної платіжної системи, а приватні – це електронні одиниці недержавних платіжних систем, які своїми правилами регламентують їх емісію та обіг. Держава ніяк не забезпечує надійність або ліквідність приватних грошей.

Не визнають електронними грошми дисконтні картки торгівців, а також подарункові карти, картки автозаправних станцій (паливні картки), квитки для проїзду в міському транспорті, телефонні картки тощо, що приймають як засіб платежу виключно їх емітентами.

Випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки. Банк надає своїм клієнтам такі фінансові послуги у сфері використання електронних грошей:

- розповсюдження електронних грошей;
- здійснення обмінних операцій з електронними грошми;
- надання засобів поповнення електронними грошима електронних пристроїв;
- приймання електронних грошей в обмін на готівкові/безготівкові кошти.

Будь-яке підприємство чи компанія може бути як у ролі торгівця, отримуючи електронні гроші за товари та послуги, так і в ролі користувача, оплачуючи ними свої покупки. Для цього компанія як юридична особа на підставі договору, укладеного з банком (емітентом або агентом з розрахунків), відкриває два електронні рахунки (гаманці) – один для отримання електронних грошей як торгівця, а інший – для розрахунку як користувача.

Щоб здійснити платіж, необхідно спочатку придбати за реальні гроші платіжні засоби системи (зобов'язання). Вони зараховуються на електронний гаманець, а потім їх використовує користувач. Поповнювати електронний гаманець можна через відділення банків, з якими співпрацює система, з платіжної картки, з поточного банківського рахунку або через платіжні термінали. У разі надходження електронних грошей на електронний гаманець їх можна перевести в готівку або на банківський рахунок.

Фізичні особи мають право використовувати електронні кошти для оплати товарів, а також переказувати їх іншим користувачам.

Суб'єкти господарювання – юридичні особи мають право отримувати електронні гроші виключно в обмін на безготівкові кошти. Вони можуть використовувати такі гроші лише для здійснення оплати товарів.

Торгівці вправі приймати від користувачів як засіб платежу за товари електронні гроші, виражені лише у гривнях. Використовувати отримані кошти можна виключно для обміну на безготівкові кошти або повертати електронні гроші користувачам у разі повернення ними відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів» [1] товарів, придбаних у такий спосіб. Перевести електронні гроші у гривні можна тільки за умови виведення з платіжної системи.

Електронні гроші мають низку переваг перед готівкою [2]:

– під час проведення платежу не виникає необхідність здачі;

– величина суми не пов'язана з габаритними або ваговими розмірами грошей, як із готівкою;

– низька вартість емісії електронних грошей;

– зниження впливу людського фактора, оскільки момент платежу фіксується електронними системами;

– відкритість розрахунків (за проведення платежів через фіскалізований еквайринговий устрій торговцеві неможливо приховати кошти від оподаткування);

– відсутність витрат на упакування, перевезення й організацію спеціальних сховищ для електронних грошей;

– збереженість унікальних властивостей;

– ідеальна якісна однорідність;

– захищеність від розкрадання, підробки, зміни номіналу тощо.

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування [3]: облік електронних грошей здійснюється на рахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті».

У бухгалтерському обліку поповнення платіжної або мобільної старт-картки (електронного гаманця) з поточного рахунку відображається записом:

Дебет 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті»

Кредит 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

За поповнення платіжної картки стягується комісія:

Дебет 92 «Адміністративні витрати»

Кредит 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті».

Оплата товарів за допомогою електронного гаманця з платіжної картки здійснюється підзвітною особою:

Дебет 372 «Розрахунки з підзвітними особами»

Кредит 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті».

З погляду фінансового обліку субрахунок 335 використовується для відображення інформації про електронні гроші як такі, що записані, тобто зберігаються на електронному платіжному засобі та використовуються суб'єктом господарювання в обмін на безготівкові кошти та лише для розрахунків за товари в електронному вигляді [4].

Список використаних джерел

1. Про захист прав споживачів. Закон України, введений в дію постановою Верховної Ради України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ.

2. Грицюк П. Ю. Електронні гроші – нове досягнення криптографії та інформаційних технологій / П. Ю. Грицюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. 1 – С. 339–347.

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

4. Шпирко О. М. Електронні гроші як об'єкт бухгалтерського обліку підприємства / О. М. Шпирко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Вип. 1 (42). – С. 197–200.

Бугай В., магістрант
науковий керівник Лебедик Г.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності українськими підприємствами є одним з пріоритетних напрямів політики держави у сфері економіки, що створює основи для розвитку торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні, забезпечує підвищення якості та конкурентоспроможності товарів, а також їх просування на зовнішні ринки. Проте на сьогоднішній день підприємства зіштовхуються з низкою проблемних аспектів у цій сфері діяльності, серед яких відсутність необхідного досвіду роботи на зовнішньому ринку, а також суперечливе українське законодавство щодо зовнішньоекономічної діяльності.

Одним методів ефективного контролю за проведенням експортно-імпортних операцій є аудиторська перевірка цього напрямку діяльності підприємства, що має забезпечити незалежне, об'єктивне та професійне підтвердження достовірності обліку і відображення у звітності операцій із зовнішньоекономічної діяльності. Основним завданням аудиту зовнішньоекономічної діяльності є виявлення на основі наданих підприємством фінансових і податкових звітів даних аналітичного та синтетичного обліку, первинних документів, відповідності їм чинним законам України та нормативам щодо зовнішньоекономічної діяльності, обґрунтованості проведення таких операцій, правильності визначення фінансових результатів [1]. Аудиторську перевірку зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно розділити на два етапи:

- 1) аудит доцільності, законності і обґрунтованості здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності; аудит її організації та умов виконання;
- 2) аудит відображення у бухгалтерському обліку, податковій та фінансовій звітності операцій зовнішньоекономічної діяльності.

Особливу увагу аудитор повинен приділити вивченню та аналізу форм розрахунків з нерезидентами, що застосовуються на підприємстві, та своєчасності виконання цих розрахунків, з врахуванням встановлених законодавчо часових обмежень. Слід мати на увазі, що виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованості, які зазначені у контрактах, та продажу 30% виручки на міжбанківському валютному ринку України.

Перевірка операцій з імпорту товарів (робіт, послуг) передбачає встановлення правильності визначення бази оподаткування, законності та своєчасності дати виникнення права платника податку на податковий кредит для операцій з ввезення (пересилання) товарів (робіт, послуг), правильності відображення в обліку операцій з податковим векселем [4].

До проблемних питань аудиту у сфері зовнішньоекономічної діяльності належать:

- брак достатнього досвіду в проведенні аудиторських перевірок операцій зовнішньоекономічної діяльності;
- відсутність методичних рекомендацій щодо аудиту зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Немченко В.В. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту / В.В. Немченко, О. Ю. Редько . - Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
2. Карпенко М. О. Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / М. О. Карпенко, О. В. Захарченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №7. – С. 211-217.

Гуєв А.В., магістрант
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)
Проценко І.В., магістрант
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)
науковий керівник Дмитренко А.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПРИ ОБ'ЄДНАННІ ПІДПРИЄМСТВ

Після прийняття Національного стандарту (положення) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», який був затверджений наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [1] і скасовано дію П(С)БО 1-5, які контролювали порядок складання Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал.

З I кварталу 2013 року нові форми фінансової звітності, що складаються підприємствами повинні мати такі особливі, звітні періоди як:

- скорочення кількості розділів (актив балансу - з 4 до 3, пасив балансу - з 5 до 4);
- вилучення розділів Звіту про фінансові результати, що містять інформацію про податкові різниці та узгодження облікового й податкового прибутку (збитку); включення до Звіту про фінансові результати розділу «Сукупний дохід»;
- альтернативи вибору щодо складання Звіт про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом;
- заповнення окремих статей звітності на нетто-основі (інвестиційна нерухомість
- довгострокові біологічні активи;
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги тощо);
- включення витрат майбутніх періодів до складу оборотних активів, доходів майбутніх періодів - до поточних зобов'язань, цільового фінансування - до довгострокових зобов'язань;
- розподіл забезпечень на довгострокові й поточні; скорочення окремих статей фінансової звітності з метою їх укрупнення (запаси, інші оборотні активи, інші поточні зобов'язання тощо);
- деталізація розрахунків з бюджетом та виокремлення заборгованості з податку на прибуток підприємства; вилучення статей доходів і витрат від надзвичайних подій наведення переліку додаткових статей фінансової звітності.

Отже, позитивної оцінки заслуговує можливість вибору підприємством методу складання Звіту про рух грошових коштів та включення додаткових статей до звітності, яке було взяте з міжнародної практики ведення бухгалтерського обліку.

Оскільки ці статті не є типовими для більшості підприємств, а наведення детальної інформації про такі активи призводить до перенасичення балансу надлишковою інформацією, то наведення у Балансі (Звіті про фінансовий стан) інформації про інвестиційну нерухомість та довгострокові біологічні активи лише за справедливою (залишковою) вартістю сприятиме спрощенню читання та розуміння фінансової звітності. Оскільки, склад запасів характеризується специфікою виробництва, підприємства торгівлі або підприємства з надання послуг, не досить коректним є укрупнення статті «Запаси» та включення до її складу виробничих запасів, МШП, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів. Через недостатню розвиненість фондового ринку та незначну кількість підприємств, що повинні складати консолідовану фінансову звітність цілком обґрунтованим є вилучення статей

балансу «векселі одержані», «дебіторська заборгованість за розрахунками: із нарахований доходів; із внутрішніх розрахунків», «векселі видані», «поточні зобов'язання за розрахунками: з позабюджетних платежів; з учасниками; із внутрішніх розрахунків». Тільки за чистою реалізаційною вартістю наведенні у активі балансу статті «дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» сприймається неоднозначно у зв'язку з тим, що розрахунок резерву сумнівних боргів запозичений із зарубіжної облікової практики. Стаття активу балансу «гроші та їх еквіваленти», є некоректною, адже слово «гроші» є розмовним, а законодавча база України розкриває тільки сутність терміну «грошові кошти».

Вимогами Податкового кодексу диктується деталізація дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом по податку на прибуток, однак методологічно в активі балансу також деталізувати заборгованість держави по податку на додану вартість з метою контролю його відшкодування. Витрати майбутніх періодів складаються з передоплати періодичних видань, в практиці господарювання підприємств є оборотними активами, але для сільськогосподарських формувань витрати на будівництво літніх таборів і загонів для тварин, траншей для силосування, витрати на поліпшення земель є необоротними активами, що в новій формі Балансу, ймовірно, повинні відображатися у складі інших необоротних активів.

Оскільки підприємства залежно від форми власності формують тільки один вид зареєстрованого капіталу (статутний або пайовий), що відображається в установчих документах (статуті чи установчому договорі), то об'єднання інформації про статутний та пайовий капітал підприємства та відображення у статті «зареєстрований капітал» є обґрунтованою. Спростить процедуру аналізу фінансового стану підприємства розподіл забезпечень підприємства на поточні та довгострокові, що передбачає розподіл забезпечень на вказані групи задля розрахунку фінансових коефіцієнтів. Оскільки ПДВ відображається в обліку та звітності за правилом «першої події» та потребує окремого відстежування передоплати, що отримана на поточний рахунок підприємства, то вилучення з пасиву балансу статті «поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів» з позицій податкового законодавства є недоцільним.

Так само як за Міжнародними стандартами фінансової звітності, зі статті «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» починається Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Вилучення зі звіту доходів і витрат від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції, що визначаються лише сільськогосподарськими підприємствами також є обґрунтованим у зв'язку з умовністю визначення вартості продукції сільського господарства. Розділ II «Сукупний дохід» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) має інформацію лише про деякі види доходів підприємства. У Звіті про власний капітал підприємства інформація про інший сукупний дохід за звітний період повинна наводитися окремим рядком та передбачає коригування залишків власного капіталу на початок року. Отже, критична оцінка структури й змісту фінансової звітності відповідно до П(С)БО на НП(С)БО свідчить про зміну методики її складання через укрупнення та перегруповування окремих статей звітності, включення до її складу додаткових розділів тощо.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // www.nau.kiev.ua.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 // www.nau.kiev.ua.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // www.nau.kiev.ua.

ФІНАНСОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА СПІЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Розвиток продуктивних сил суспільства і виробничих відносин зумовлює вдосконалення та розширення наукових досліджень, створення та впровадження прогресивних інформаційних технологій, які швидкими темпами поширюються у різних видах економічної діяльності при формуванні ринкових відносин. Нові інформаційні технології характеризуються витісненням ручних процедур у інформаційному забезпеченні управлінської діяльності, особливо на рівні мікроекономіки, де основою інформаційної системи управління господарською діяльністю є бухгалтерський облік.

Главою 77 Цивільного кодексу України, П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» та Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», нечисленних роз'ясненнях та рекомендаціях ДФС визначена вимога відокремленого ведення обліку доходів і витрат за договором спільної діяльності та «уповноваженого платника» не лише у фінансовій звітності, а й у первинних документах та реєстрах з метою розрахунку та сплати податку на додану вартість та визначення прибутку і його подальшого розподілу [1,3,4]. Поряд з веденням бухгалтерського та податкового обліку «уповноважений платник» також звітує стосовно спільної діяльності (далі – СД) за нарахованим та сплаченим податком на додану вартість та результатами фінансово-господарської діяльності. При чому «уповноваженим платником» може стати тільки юридична особа. Порядок податкового обліку і звітності із спільної діяльності повинен бути встановлений центральним податковим органом. Здійснюючи податковий облік з ПДВ для спільної діяльності «уповноважений платник» дані з податкових накладних, виданих покупцями й отриманих від постачальників, вносить до реєстру виданих та отриманих податкових накладних. Дані такого реєстру переносяться до відповідних рядків декларації з ПДВ [2].

Тотальна автоматизація обліку і звітності диктує вимогу на ринку програмних продуктів щодо створення універсальних прикладних рішень обліку господарської діяльності, оподаткування та управління виробничими процесами. Однією із таких популярних у користувачів програм є «1С: Бухгалтерія 8.2», що підтверджує можливість застосування даної бухгалтерської програми для ведення СД, оскільки «уповноважений платник», який здійснює СД є юридичною особою і складає звітні документи окремо щодо договору про СД. «1С: Бухгалтерія 8.2» забезпечує рішення всіх задач, які стоять перед бухгалтерською службою підприємства, якщо бухгалтерська служба повністю відповідає за облік на підприємстві, включаючи, наприклад, формування первинних документів, облік продажів тощо. Даний програмний продукт можна використовувати виключно для ведення бухгалтерського і податкового обліку СД, а завдання автоматизації інших служб, наприклад, відділ кадрів, відділу продажів, вирішувати спеціалізованими прикладними рішеннями чи іншими системами.

Зважаючи на вимогу законодавства щодо розмежування «уповноваженого платника» СД власних результатів фінансово-господарської діяльності та результатів операцій по договору СД, вважаємо доцільним зареєструвати окрему організацію для СД в одній інформаційній базі.

Налаштовувати систему на різні види обліку та реалізовувати будь-яку методологію обліку, редагувати і створювати довідники, налаштовувати вид і поведінку форм для ведення інформації, редагувати існуючі та створювати нові документи, створювати нові форми реєстрів обліку, редагувати стандартні звіти та генерувати нові можна в режимі «Конфігуратор».

Так, з метою врахування особливостей обліку та оподаткування операцій СД без створення юридичної особи, пропонується у режимі «Конфігуратор» модифікувати назву поля «Код ЄДРПОУ» змінивши на «Номер і дата договору про СД», а також розширити поле до 30 знаків, що забезпечить можливість введення при реєстрації у системі карточки нової організації зазначати у цьому полі номер і дату зареєстрованого договору про спільну діяльність. Оскільки налаштуваннями програми «1С: Бухгалтерія 8.2» передбачено поле «Код ЄДРПОУ» як константу, надалі інформація що ідентифікує СД буде автоматично проставлятися в первинних документах, реєстрах і звітних формах [5].

Проблеми із накладенням на готову податкову та фінансову звітність електронних підписів та печаток з метою відправки у контролюючі органи засобами електронного зв'язку не виникає, оскільки у центрах сертифікації електронних ключів на уповноваженого платника спільної діяльності юридичну особу видається окремий пакет спеціально під реєстрацію діяльності за договором про спільну діяльність.

Не менш проблемним на сьогодні є питання щодо оподаткування прибутку від спільної діяльності та правильного відображення його у звітних формах. Дослідження з цього питання показують, що розподіляти між учасниками необхідно саме фактичний прибуток, а не той який утворився за даними податкового обліку.

Податковий облік в конфігурації ведеться в розрізі видів податкової діяльності. Такий підхід дозволяє враховувати доходи і витрати, запаси, основні засоби тощо окремо для видів діяльності, по яких необхідний окремий облік з точки зору податку на прибуток.

Таким чином, одним із основних напрямів удосконалення системи управління на господарських об'єктах є впровадження інформаційних технологій. Застосовуючи в обліковій практиці бухгалтерської програми «1С: Бухгалтерія 8.2» конфігурацією передбачено порядок ведення податкового обліку, що підтверджує можливість застосування даної бухгалтерської програми для ведення спільної діяльності, оскільки «уповноважений платник», який здійснює спільну діяльність є юридичною особою і складає звітні документи окремо щодо договору про спільну діяльність.

Але вищерозглянута версія у повній мірі не враховує особливості обліку спільної діяльності в разі існування договору про спільну діяльність без створення юридичної особи. Тому, пропонується у режимі «Конфігуратор» модифікувати назву поля «Код ЄДРПОУ» змінивши на «Номер і дата договору про СД», а також розширити поле до 30 знаків, що забезпечить можливість введення при реєстрації у системі карточки нової організації зазначати у цьому полі номер і дату зареєстрованого договору про спільну діяльність.

Отже, підтримка прикладним програмним рішенням «1С: Бухгалтерія 8.2» податкового обліку податку на додану вартість, облік операцій закриття місяця (розподіл загальнопромислових витрат, визначення прибутку від діяльності, нарахування амортизації та ін.), формування стандартних бухгалтерських звітів та регламентованої звітності, дозволяє здійснювати повноцінний бухгалтерський облік спільної діяльності.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15)
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>
5. Хрусталева Е.Ю. Разработка сложных отчетов в «1С: Предприятия 8». Система компоновки данных / Е.Ю. Хрусталева. – 2-е изд. – М.: 1С-Публишинг, 2012. – 484 с.

Дмитренко А.В., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Зінченко В.В., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

За сучасних умов для успішного контролю й управління підприємством та виробництвом важливо впроваджувати управлінський облік. На сьогоднішній день у практичній діяльності керівники українських компаній і досі не мають чіткого уявлення про цей вид обліку, що мабуть є головною проблемою процесу постановки системи управлінського обліку на підприємстві. Однією з найважливіших проблем функціонування підприємств України в ринкових умовах є налагодження внутрішньогосподарського обліку, тобто системи контролю за витратами, як основного засобу належної ефективної діяльності.

Для прийняття оперативних і ефективних рішень необхідна достовірна інформація про фінансово-господарську діяльність підприємства. Основними факторами, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку, є: посилення конкуренції; розвиток автоматизації виробничих процесів, а також нових методів управління; використання комп'ютерної техніки для управління та автоматизації облікових робіт.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки і підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1]. При впровадженні управлінського обліку на підприємствах України за умов ринкової економіки необхідно звертати більшу увагу на інтелектуальний капітал, оскільки він забезпечує можливість ефективніше використовувати економічні можливості підприємства. Досвід підприємств України свідчить, що практичне застосування управлінського обліку ще не набуло належного поширення. Практичний бік застосування управлінського обліку ставить перед керівництвом підприємства конкретні завдання організаційного характеру, а саме: чи доцільне використання цього виду обліку; чи створювати управлінську бухгалтерію; який має бути порядок формування інформації про витрати, обсяг виробництва та систему контролю за цими показниками тощо. Вирішення проблем управлінського обліку необхідно здійснювати і на рівні держави (хоча управлінський облік є виключним питанням керівництва підприємством): допомога у формуванні єдиної методологічної бази управлінського обліку, яка повинна бути тісно пов'язана з процесами вдосконалення корпоративного управління; формування «прошарку» кваліфікованих професіоналів у сфері управлінського обліку [3].

Управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі, а саме, забезпечує підприємство ключовою інформацією. Досвід підприємств України свідчить, що практичне застосування управлінського обліку, на жаль, ще не набуло належного поширення, в зв'язку з невіршеним колом проблем.

Список використаних джерел

1. Закон України « Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-XIV// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nubip.edu.ua>
2. Гуцайлюк, З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів [Текст]/ З. Гуцайлюк//Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №1.– С.45-49.

Дмитренко А.В., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Шевельова Л.С., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Калайда Л.О., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

СУТТЄВІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ

В сучасних ринкових умовах для кожного підприємства важливим є правильне ведення і організація бухгалтерського обліку. Особлива увага приділяється обліковій політиці організації. І досить важливим для вивчення господарської діяльності підприємства є її суттєвість, яка регламентується П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Відповідно до даного положення, суттєвою інформацією визнається інформація, відсутність якої в фінансовому звіті і примітках до нього може вплинути на рішення його користувачів.

У Міжнародних стандартах поняття суттєвості має більш широке визначення: інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском чи неправильним відображенням.

Отже, суттєвість скоріше є певним порогом або критерієм відсікання, а не основною якісною характеристикою, яка повинна бути притаманною інформації, щоб вона стала корисною. [1]

Суттєвість інформації характеризується кількісними та якісними критеріями. Кількісна складова являє собою поріг суттєвості.

Поріг суттєвості - абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації. [2]

Якісна характеристика відображає господарську діяльність підприємства. Саме вона є досить важливою для користувачів, оскільки є не типовою, а індивідуальною для кожної організації.

Об'єктами застосування суттєвості інформації є:

1. Діяльність підприємства в цілому (визначається законодавством);
2. Окремі господарські операції та об'єкти обліку (встановлюється обліковою політикою підприємства, якщо інше не передбачено законодавством);
3. Статті фінансової звітності (визначаються П(С)БО 1. [2]

Застосування критеріїв суттєвості до підприємства в цілому передбачає можливість використання спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємством, обсяги діяльності якого нижче встановленого порогу суттєвості. Відповідно до законодавства України до суб'єктів малого підприємництва відносять суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно - правової форми та власності, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує п'ятдесяти осіб та суми валового доходу, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України.

П(С)БО визначає межі суттєвості, які чітко не встановлені. Підприємство самостійно їх встановлює відповідно до законодавства. Загалом ці межі такі:

- активи – до 5%;
- зобов'язання – до 5%;
- власний капітал – до 5 %;

- доходи й витрати – до 2%;
- переоцінка або зменшення корисності – до 10% (чистий прибуток (збиток) до 1%;
- розкриття інформації про сегменти для визначення звітного сегмента – до 10%;
- для визначення подібних активів – не більше 10%;
- неприбуткові організації – до 0,5%;
- визнання фінансової оренди – до 75%;
- інші господарські операції та об'єкти обліку – в межах від 1% до 10%.

Визначення порогу суттєвості має важливе значення в обліковій політиці підприємства і виконує наступні завдання:

1. Формування окремих об'єктів обліку (об'єктів активів, зобов'язань та власного капіталу) з метою визнання статей Балансу;
2. Формування окремих видів доходів та витрат з метою формування статей Звіту про фінансові результати;
3. Формування кількісної ознаки зміни вартості необоротних активів з метою їх переоцінки або визначення втрат (доходів) від зменшення (поновлення) корисності;
4. Формування кількісних ознак для класифікації орендних операцій (операційна оренда, фінансова оренда);
5. Формування звітних сегментів;
6. Формування кількісних ознак для визначення подібних активів;
7. Формування інших кількісних ознак, які необхідні для визначення елементів (статей) фінансової звітності підприємства. [3]

Кількісні критерії суттєвості статей фінансової звітності мають такі показники:

1. Для статей Балансу:
 - Сума підсумку Балансу – до 5%;
 - Підсумок класу активи, зобов'язання та власного капіталу - до 15%;
2. Для статей Звіту про фінансові результати:
 - Сума чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 5%;
 - Сума фінансового результату від операційної діяльності – до 25%;
3. Для статей Звіту про рух грошових коштів:
 - Сума чистого руху грошових коштів від операційної діяльності – до 5%;
4. Для статей Звіту про фінансовий результат:
 - Розмір власного капіталу підприємства – до 5 %.

Відповідно до чинного законодавства кожен суттєву статтю слід наводити окремо. Якщо ж статті є не суттєвими, то їх об'єднують до подібних ним за характером або функціями. Не можна об'єднувати між собою статті, які є протилежними. Наприклад: монетарні та немонетарні; поточні та непоточні; операційні та неопераційні; відсоткові та невідсоткові.

Отже, суттєвість інформації має важливе значення при формуванні облікової політики підприємства. Оскільки подає достовірну інформацію всім користувачам, які приймають певні рішення, не порушує принципи бухгалтерського обліку. Підприємство може самостійно визначати суттєву інформацію, її межі, але ці рішення повинні відповідати законодавству на відповідним положенням.

Список використаних джерел

1. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» (IAS 1 «Presentation of Financial Statements») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013/paran2#n2.
2. НС(П)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності» / затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.
3. Організація бухгалтерського обліку [Текст]: навч. посібник / [за ред. В.С. Леня]. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 696 с.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Нині вітчизняним підприємства надається виключне право на самостійне обрання та розробку власних виробничих програм, планів виробничого та соціального зростання, визначення цінової стратегії підприємства на ринку тощо. Наведені вище обставини суттєво підвищують рівень відповідальності керівників за прийнятті ними управлінських рішень.

Ускладнення та різноманітність бізнеспроцесів кожного конкретного підприємства, зростання конкуренції на ринку потребують прийняття більш оперативних і зважених рішень, які неможливо приймати на основі загальної, жорсткої та законодавчо регламентованої системи обліку і звітності, що не враховує індивідуальні особливості підприємства. Усе це викликає потребу у створенні такої інформаційної системи, яка відповідала б вимогам управління. Управлінський же облік призначений для надання достовірної і повної інформації, яка необхідна для прийняття правильних та ефективних управлінських рішень самого підприємства.

Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] визначено наступне трактування поняття «управлінський (внутрішньогосподарський) облік» – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів в процесі управління підприємством». Дане трактування являється вузько орієнтованим і не відображує справжню сутність такого виду обліку на підприємстві.

Об'єктом управлінського обліку є економічна система підприємства. Оскільки вона складається з витрат, доходів, фінансових результатів господарської діяльності за різними центрами відповідальності: сегментами, видами продукції, замовленнями, процесами та стадіями виробництва, сферами діяльності тощо [2].

Управлінський облік охоплює весь спектр інформації, що призначена для внутрішнього використання на підприємстві. Головною метою даного обліку є всебічна допомога керівництву у плануванні, контролі, прийнятті рішень (як тактичних, так і стратегічних), оцінці та перманентному удосконаленні функціонування підприємства, прийнятті управлінських рішень.

Слід зазначити, що управлінський облік функціонує на принципах, що притаманні лише йому, а саме: методологічної незалежності, орієнтація обліку на досягнення стратегічних цілей підприємства, результативності, відповідальності, варіативності, комплексності, бюджетного методу управління фінансами, періодичністю тощо.

Управлінський облік є складником процесу управління та надає інформацію, важливу для: визначення стратегії та планування майбутніх операцій підприємства; контролювання її поточної діяльності; оптимізації використання ресурсів; оцінки ефективності діяльності; зниження рівня суб'єктивності в процесі прийняття рішень.

Організаційна структура управлінського обліку на підприємстві залежить від організаційної та виробничої структури.

Організаційна структура забезпечує узгодженість окремих видів діяльності підприємства, та зусиль із виконання основних завдань та цілей.

Виробнича структура підприємства показує склад та структуру цехів, служб, їх потужність, форми побудови та взаємозв'язку на кожному рівні управління підприємством. Побудова виробничої структури підприємства залежить від типу, масштабу підприємства, складності технологічних процесів [3].

Кожний адміністративний рівень керівників повинен мати чітко сформульовані повноваження щодо прийняття рішення. Ефективне управління підприємством залежить

значною мірою від розвиненості системи управлінського обліку та ступеня її комп'ютеризації. Працюючи із системою управлінського обліку, бухгалтер повинен використовувати хороші програмні продукти. Йому потрібні знання в області аналізу, планування, контролю, а також інструменти для втілення цих знань у життя

Дослідження наукових праць засвідчило, що фінансовий та управлінський обліки взаємозалежні та взаємозв'язані компоненти єдиного бухгалтерського обліку, їх єдність полягає в застосуванні:

- єдиних загальнооблікових принципів;
- єдиного методу бухгалтерського обліку;
- єдиного первинного обліку та професійного середовища.

Основними спільними рисами фінансового й управлінського обліку є те, що:

– вони використовують загальну (єдину) інформаційну систему, зокрема для обліку витрат (за умови якщо управлінський облік організований за допомогою інтегрованої системи обліку);

– дані фінансового обліку використовуються для прийняття управлінських рішень, а дані управлінського обліку можуть бути вихідною базою для фінансових розрахунків;

– обидва види обліку ґрунтуються на концепції підзвітності менеджерів для визначення результатів їхньої діяльності.

Окрім спільних рис, управлінський та фінансовий облік мають відмінні риси. Залежно від характеристики обліку, цілей, мети, низки інших ознак, можна краще зрозуміти сутність цих видів обліку.

До основних відмінностей між управлінським і фінансовим обліком можна віднести:

– управлінський облік не підпорядковується загальноприйнятим бухгалтерським стандартам, фінансовий – чітко регламентований законодавством;

– управлінський облік зосереджений на конкретних сегментах господарської діяльності, центрах відповідальності, асортименті продукції, різних рівнях управління. Фінансовий – на підприємство в цілому;

– управлінський облік не є обов'язковим (на відміну від фінансового). Керівництво підприємства самостійно вирішує, як і в якому обсязі його вести;

– управлінський облік – децентралізований, тоді як фінансовий здійснюється в центральній (загальній) бухгалтерії підприємства.

– форма звітності управлінського обліку, термін та порядок подання встановлюються керівництвом, фінансового – законодавством [2].

Отже, управлінський облік – це складне та багатогранне питання, що потребує подальшого ретельного вивчення усіх його аспектів. Система управлінського обліку виходить за межі бухгалтерського та охоплює складові планування, аналізу та оцінки діяльності. З метою удосконалення процесу організації управлінського обліку на підприємствах, доцільним є створення спеціального незалежного підрозділу у структурі підприємства – служби управлінського обліку, що дозволить проводити ефективний контроль за діяльністю, виявляти найбільш перспективні напрямки розвитку з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.03.2019).

2. Букало Н. Управлінський облік як складова частина обліку підприємства [Електронний ресурс] / Н. Букало // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://echas.eunu.edu.ua/index.php/echas/article/view/146>.

3. Сук Л. К. Організація бухгалтерського обліку: Підручник / Сук Л. К., Сук П. Л. – К. : Каравела, 2009. – 624 с.

Ізмайло О.Р., Кравченко І.Р, студентки
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ГУДВІЛ ТА ЙОГО ВІДОБРАЖЕННЯ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Продаж суб'єкта господарювання здійснюється, як правило, не за балансовою вартістю його активів, а за ринковою ціною, яка залежить від низки факторів. Перевищення купівельної вартості фірми над поточною вартістю всіх її активів становить гудвіл. Ця різниця викликана дією ряду важливих, але не відображених у кількісному вираженні факторів. Гудвіл залежить від комплексу заходів, спрямованих на підвищення прибутковості компанії, від таланту управлінців, кваліфікації та досвіду співробітників, стану ділових відносин компанії у світі бізнесу, її репутації на ринку, досягнутого завдяки якості продукції (робіт, послуг, товарів), а також застосуванню новітніх технологій. Гудвіл визначається також рентабельністю і фінансовою стабільністю фірми, міцністю торговельних зв'язків, місцем знаходження фірми тощо.

Виникненню гудвілу сприяє створення позитивних взаємовідносин між підприємством і його клієнтами, досягнення гарної репутації (як наслідок високої якості продукції та рівня обслуговування), підвищення рівня ділової кваліфікації службовців та їх відношення до клієнтів. Гудвіл може стати надзвичайно важливим активом компанії. Успіх підприємства у сфері обслуговування, як правило, більшою мірою визначається їх гудвілом, оскільки такі підприємства не мають великих фінансових активів. Гудвіл звичайно не включається до бухгалтерських звітів. Наприклад, ввічливе спілкування з клієнтами персоналу установи може сильніше впливати на збільшення прибутку установи, ніж придбання нового обладнання, яке буде включено до балансу. Отже, гудвіл є досягненням компанії, на яке не витрачаються кошти. Гудвіл постійно змінюється. Одного випадку поганого відношення до клієнта достатньо для того, щоб завдати великої шкоди гудвілу.

Люди, які бажають займатися бізнесом, стоять перед вибором - розпочати справу з нуля чи купити уже існуюче підприємство у власника. Якщо підприємець купує діюче підприємство, то одночасно він купує не лише відповідні фіксовані активи і запаси, а й гудвіл попереднього підприємства. Таким чином, купуючи підприємство, підприємець платить за нього більше, ніж коштують його матеріальні активи, тому що він купує також гудвіл. Куплений гудвіл можна показати у балансі, тому що він оплачений і є статтею нематеріальних активів.

З точки зору бухгалтерського обліку гудвіл - це різниця між ринковою вартістю підприємства як цілісного майнового комплексу та його балансовою вартістю, що утворилася у зв'язку з отриманням вищого прибутку за рахунок використання ефективнішої системи управління, застосування нових технологій тощо.

Таким чином, можна дійти висновку, що між вартістю підприємства та чистою вартістю його майна завжди існує різниця, яка і є гудвілом. Вона може бути позитивною або негативною.

У міжнародній практиці бухгалтерського обліку питання відображення гудвілу є досить важливим. Методологію, рекомендовану для оцінки та організації обліку цього специфічного виду нематеріальних активів, відображено в МСФЗ 3 "Об'єднання бізнесу" [1], МСБО 38 "Нематеріальні активи" [2], П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [3], П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [4].

Так, МСБО 38 "Нематеріальні активи" [2] визначає, що гудвіл надійно працюючої компанії з налагодженими партнерськими зв'язками, збутом продукції не є оскільки він не є ідентифікованим ресурсом (тобто не є відокремлюваним і не походить від договірних або інших юридичних прав), який контролюється суб'єктом господарювання і який можна

достовірно оцінити за собівартістю.. Водночас у МСФЗ 3 "Об'єднання бізнесу" [1] визначається факт виникнення ділової репутації при об'єднанні компаній, тобто при купівлі фірм та здійсненні платежів, які перевищують їх балансову вартість і навіть ринкову вартість в очікуванні майбутніх економічних вигід. Гудвіл, що виникає при об'єднанні компаній (зокрема, при придбанні), відображає платіж, здійснений покупцем в очікуванні майбутніх економічних вигід. Майбутні економічні вигоди можуть бути результатом поєднання придбаних активів, якщо їх можна ідентифікувати, або активів, які самі не відповідають критеріям визнання у фінансових звітах, але за які покупець готовий здійснити платіж при придбанні.

В Україні П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» передбачає первісну оцінку гудвілу за справедливою вартістю, надалі відображений на балансі гудвіл оцінюється на наявність ознак можливого знецінення. Гудвіл не амортизується.

П(С)БО не містять критеріїв визнання гудвілу. По суті єдиною умовою для визнання гудвілу як результату об'єднання бізнесу є його правильна оцінка. Згідно П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [4] покупець визнає лише ті придбані ідентифіковані активи, зобов'язання та непередбачені зобов'язання, які були на дату придбання та якщо їх справедливую вартість можна достовірно оцінити. Тобто для визначення наявності та величини гудвілу спочатку необхідно розрахувати справедливую вартість придбаних ідентифікованих активів і. Гудвіл складно оцінити під час продажу або навпаки під час придбання бізнесу, проте потрібно знати скільки він коштує. Згідно з МСФЗ 3 "Об'єднання бізнесу" [1] на дату придбання компанії покупець повинен: визнати гудвіл, отриманий у результаті об'єднання бізнесу як актив; оцінити гудвіл за собівартістю.

Облік гудвіла відповідно до у Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування [5] здійснюється на рахунку 19 «Гудвіл», до якого відкривається два субрахунки: 191 «Гудвіл при придбанні» та 193 «Гудвіл при приватизації (корпоратизації)». За дебетом субрахунку 191 «Гудвіл при придбанні» відображається вартість гудвілу, що виникає при придбанні іншого підприємства, за кредитом – втрати від зменшення корисності гудвілу і сума списаного гудвілу. Згідно П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [4] негативний гудвіл взагалі не визнається та не відображається в обліку, оскільки у випадку появи негативної різниці, вона безпосередньо визнається доходом.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що питання оцінки і відображення в обліку гудвілу в Україні є проблемними і однозначно не вирішеними. Даному виду активів не приділяється належна увага. Удосконалення обліку гудвілу потребує розробки методичних рекомендацій щодо його ідентифікації та оцінки.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 "Об'єднання бізнесу" (МСФЗ 3) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-finansovoi-zvitnosti-3/>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 "Нематеріальні активи" (МСБО 38) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. № 163 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання збереження довкілля є одним з головних питань ХХІ століття. Людство намагається раціонально використовувати ресурси, надані природою, запроваджуються проекти з охорони рослинного та тваринного світу, очищення забруднених територій. Екологічні проблеми тісно пов'язані із господарською діяльністю підприємств, адже саме вони є головними споживачами природних ресурсів.

Проте, система господарського обліку підприємства на сьогоднішній день включає: лише оперативний, бухгалтерський, статистичний, фінансовий, податковий та управлінський облік. Екологічний облік, що має на меті формування інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень, до господарського обліку не включено. Однак саме цей вид обліку повинен стати основним у відображенні витрат на охорону навколишнього середовища.

Впровадження екологічного обліку у господарську діяльність підприємств – нагальна вимога часу. Його застосування сприяє зменшенню впливу суб'єкта господарювання на навколишнє середовище і підвищенню його прибутковості. Актуальність впровадження на підприємствах екологічного обліку аргументована наступним [1]:

- екологічний облік необхідний для збереження навколишнього середовища планети.
- рахунки обліку повинні відображати вплив підприємства на навколишнє середовище, його витрати, зобов'язання та ризики, пов'язані з цим;
- інвестори потребують інформації про екологічну ефективність підприємства аби приймати зважені та ефективні інвестиційні рішення;
- потрібен облік і розподіл екологічних витрат з метою їх раціонального включення до витрат на виробництво продукції, робіт, послуг;
- співпраця з покупцями та іншими контрагентами вимагає демонструвати відкритість та конкурентні переваги у сфері природоохоронної діяльності.

Система екологічного обліку на підприємстві має бути спрямована на облік витрат, зобов'язань та підготовку звітності про природоохоронну діяльність. Указані категорії необхідно розглядати з позиції рівня забруднення навколишнього середовища, безпеки продукції та якості обслуговування населення.

Проте, на думку керівників підприємств, існує низка перешкод, що заважають надавати звітність по природоохоронних заходах:

- відсутній стимул ураховувати зобов'язання через необхідність вираховувати витрати з доходу, що оподатковується після їх здійснення;
- надмірна складність виділення витрат на природоохоронну діяльність із суми загальних витрат, відсутність конкретних рекомендацій з надання інформації про природоохоронну діяльність і організацію екологічного обліку на підприємствах;
- відсутність методики прийняття рішень стосовно зниження та попередження екологічних ризиків.

Впровадження екологічного обліку в діяльність підприємств можливе за двома варіантами:

- включення його до системи традиційного господарського обліку з детальним і диференційованим відображенням екологічних аспектів діяльності підприємства,
- впровадження екологічного обліку як окремого виду обліку.

Більшість науковців висловлюють думку щодо впровадження елементів екологічного обліку у загальну облікову систему. Створення екологічного обліку є більш клопіткою

працею, внесення додатків до вже наявних видів – простіше завдання. В будь – якому випадку, потрібна стійка нормативно-правова база, на яку б могли спиратися підприємства при веденні екологічного обліку. Необхідно впровадити певні нормативи, методи, вимоги, які б могли контролювати підприємство.

Для обліку екологічних витрат варто запровадити окремі субрахунки з обліку загальновиробничих витрат, оскільки, на нашу думку, екологічні витрати пов'язані з виробництвом продукції і повинні входити до складу її собівартості. На підприємствах необхідно здійснювати екологічні проекти. Витрати на ці проекти доцільно акумулювати на окремих рахунках, щоб мати можливість оцінити ефективність кожного такого проекту. З метою збереження довкілля, підприємство може використовувати екологічні основні засоби. Доцільно на підприємствах створювати резерви на поліпшення стану навколишнього середовища.

Для ефективного функціонування екологічного обліку необхідне виконання низки основних умов, вони включають установлення твердих гарантій захисту прав приватної власності, гарантію виконання зобов'язань по контрактах, законів, проведення політичних, економічних і законодавчих реформ. Оптимальним варіантом буде покладання на підприємницькі структури економічної відповідальності за забезпечення належного рівня охорони навколишнього середовища. У цьому випадку не тільки караючи, але й стимулюючи, держава отримує довіру суб'єктів господарювання (тобто забруднювачів середовища).

Основними проблемами запровадження екологічного обліку є:

- відсутність раціональної, ефективної екологічної політики кожного підприємства (екологічна інформація часто є нечіткою та відносною);

- більшість природних утрат не можна виразити в грошовому вимірнику, вони важко піддаються навіть кількісному виміру (важлива екологічна інформація може бути отримана не з фінансово-економічних джерел, а таких сфер як геологія, екологія, біологія і т. ін.)

- відсутність жорстких законодавчих вимог, податкових стимулів враховувати та запобігати нанесенню шкоди навколишньому середовищу;

- потреба в удосконаленні єдиної системи стандартизації та якості товарів, включаючи розробку конкретних технічних регламентів; підвищенні інформаційного забезпечення та покращанні якості життя через планування асортименту продукції відповідно до потреб населення (особливо в сільській місцевості); активізації відповідальності споживачів, що впливає на їх вибір товарів; удосконаленні механізму ціноутворення та лібералізації внутрішнього ринку;

- необхідність включення адекватних екологічних показників якості продукції до нормативно-правової документації.

Але, в першу чергу, запровадження екологічного обліку на підприємствах потребує формування у майбутніх економістів з обліку нового мислення, спроможності формувати оптимальну обліково-аналітичну систему підприємства, орієнтовану на потреби менеджменту та відповідну сучасним тенденціям. Це сприятиме прийняттю управлінських рішень з урахуванням економічної ефективності, соціальної справедливості та екологічної цілісності.

Список використаних джерел

1. Accounting and Financial Reporting For Environmental Costs and Liabilities [Guidance Manual] / United Nations Conference On Trade And Development. - Geneva, 2002 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unctad.org/>

2. Гриценко О.І. Екологічний облік: визначення перспектив та основних засад упровадження / Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». - Випуск 2.- 2016. – С. 678-683.

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання надзвичайно важливим є забезпечення економічної безпеки підприємства. Від успішної діяльності та розвитку окремих підприємств залежить розвиток держави в цілому..

Забезпечення економічної безпеки підприємства базується на своєчасному виявленні загроз, пов'язаних з втратою позицій на ринку, виборі правильної стратегії розвитку. При цьому важливе значення має формування такої інформаційної системи, яка дозволить вибрати основні характеристики та напрямки розвитку підприємства, об'єктивно охарактеризувати його фінансовий стан, фінансову стійкість і здатність до розвитку [1].

Економічна безпека підприємства - це стан його захищеності від негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, дестабілізуючих чинників, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і в майбутньому.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належить:

- забезпечення високої фінансової ефективності діяльності, фінансової стабільності та незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності того чи іншого суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративної діяльності;
- мінімізація впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформації, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства.

Для ефективного управління будь-яким підприємством і забезпечення його економічної безпеки необхідна інформація про стан його фінансово-господарської діяльності. Таким чином економічна, зокрема облікова, інформація виступає як основа процесів підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Інформація стає основним ресурсом, вирішальним фактором економічного статусу підприємства.

Формування повної і достовірної інформації з метою управління сприяє забезпеченню економічної безпеки на рівні господарюючого суб'єкта. У загальній сукупності економічної інформації більша частина (70%) належить даним бухгалтерського обліку.

В бухгалтерському обліку відображається фактична інформація по кожному виду основних засобів, товарно-матеріальних запасів, трудових та фінансових ресурсів, що дозволяє здійснювати фінансову та виробничо-господарську діяльність, досягати бажаних результатів діяльності підприємства. Бухгалтерська інформація використовується для планування, прогнозування, розробки тактики і стратегії діяльності підприємства на довготривалий період.

За даними світової статистики втрата лише 20% інформації веде до розорення 65% господарюючих суб'єктів [1]. Тому організація бухгалтерського обліку на підприємстві суттєво впливає на ефективне функціонування підприємства і його безпека.

Інформація, що формується в бухгалтерському обліку, повинна бути надійною, повною, достовірною, об'єктивною.

До основних джерел загрози економічній безпеці підприємства, що формуються в системі бухгалтерського обліку, можна віднести:

- порядок внутрішнього регулювання бухгалтерського обліку на підприємстві (Положення про бухгалтерську службу, облікова політика для цілей фінансового, управлінського і податкового обліку, форма бухгалтерського обліку);

- функціонування облікової системи (збір первинних облікових даних, формування облікових регістрів, зберігання і захист бухгалтерської інформації, формування та подання бухгалтерської звітності);

- порушення вимог законодавства України;

- персонал підприємства (керівництво, персонал бухгалтерської служби, інший персонал).

З метою організації інформаційної безпеки систем обліку необхідно:

- провести аналіз облікових систем організації та розробити заходи щодо їх вдосконалення та розвитку;

- призначити відповідальних осіб за контролем руху внутрішньої документації;

- оперативно ознайомлювати співробітників з інформацією, що надходить;

- інструктувати всіх співробітників щодо забезпечення зберігання інформації під розписки про нерозголошення таємниці;

- забезпечити знищення документів і записів, що не використовуються.

Підприємство є власником бухгалтерської інформації, що містить комерційну таємницю, тому має право визначити перелік осіб, які можуть володіти, розпоряджатися, визначити правила обробки, а також ставити інші умови щодо збереження комерційної таємниці.

За умови дотримання необхідних заходів організації бухгалтерського обліку власник має право на юридичний захист даних, що дозволить підвищити відповідальність облікового персоналу та зберегти активи підприємства, які йому належить. Перш за все, потрібно визначити перелік бухгалтерської інформації, що становить комерційну таємницю підприємства, а також розробити внутрішні розпорядчі документи в частині захисту бухгалтерської інформації, серед яких: посадові інструкції бухгалтерів з урахуванням вимог економічної безпеки, угода про нерозголошення інформації, що становить комерційну таємницю. Це дозволить забезпечити економічну безпеку підприємства та впровадити на підприємстві систему комерційної таємниці.

Забезпечення заходів щодо захисту облікової інформації є важливим складовим елементом в діяльності служби безпеки та бухгалтерської служби підприємства й гарантією стабільного функціонування бізнесу підприємства в умовах конкурентної боротьби.

Раціональна та системна організація бухгалтерського обліку дозволяє виявити проблеми і скорегувати відповідно діяльність підприємства до того, як вони негативно вплинуть на його економічну безпеку. Від якості сформованої обліково-аналітичної системи залежить економічна безпека підприємства, яка представляє собою комплекс заходів, що направлені на збереження майна та інформації підприємства відповідно до сформованих цілей та принципів. Економічна безпека як об'єкт обліку вимагає врахування зовнішніх та внутрішніх загроз на етапі організації обліку, що має забезпечити захист бухгалтерської інформації, яка становить комерційну таємницю, попередження можливих ризиків. Це потребує удосконалення законодавчої бази відносно захисту бухгалтерської інформації та впровадження розроблених заходів з виявлення та уникнення можливих загроз економічній безпеці.

Список використаних джерел

1. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В.В. Белокуров. – Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>.

КРЕАТИВНИЙ ОБЛІК: СУТНІСТЬ І МЕТОДИ

Креативний облік – це творчий облік, який вимагає від облікових працівників організації фактів та правил їх групування, виходячи з інтересів менеджменту з метою отримання знань про нові об'єкти спостереження [1]. Спираючись на дані системи обліку суб'єкта господарювання загалом, він дозволяє вирішити ті завдання, що ставляться менеджерами перед обліковим працівником під час розробки тактики та стратегії управління прибутком підприємства.

Креативний облік – це будь-який науковий метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці чи встановленим стандартам і принципам, але не передбачає порушення законодавства для відображення основних тенденцій у зміні вартості бізнесу, достовірної картини стану справ фірми (особливо, якщо не існує інших методів реєстрації операції в обліку).

Загальноприйняті терміни в міжнародній обліковій практиці, що характеризують креативний облік, такі: *fiddling the book* – підгонка через подрібнення рахунків; *cooking the book* – підтасування рахунків; *cosmetic reporting* – косметична звітність; *window dressing the account* – «показове оприлюднення» рахунків.

Сьогодні використання категорії «креативний облік» більш притаманне закордонному простору, зокрема країнам Європи, США, Канаді та ін. Водночас легітимність застосування механізмів креативного обліку у межах зазначених країн є досить дискусійною.

В Україні «креативним» може бути визнаний будь-який обліковий метод, що не відповідає загальноприйнятій практиці або стандартам. В іншому випадку – це процес так званого «припасування» кореспонденцій рахунків бухгалтерського обліку підприємства з метою досягнення показників, які хотіли б бачити управлінці (тобто результати діяльності оприлюднювати в більш вигідному світлі). З одного боку, креативний облік спрямований на пошук напрямів зниження витрат за рахунок раціоналізації усіх процесів, які здійснюються суб'єктом господарювання, з використанням інноваційних сучасних облікових методів і прийомів. З іншого боку, сучасне українське трактування сутності креативного обліку наближене до визначення сутності класичного управлінського обліку.

У західній термінології категорія «креативний облік» – це форма обліку, яка надає упереджене уявлення про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [2].

В сучасній українській обліковій практиці бухгалтери неусвідомлено здійснюють управління прибутком, тобто ведення креативного обліку. Це пов'язано з неоднозначністю трактування норм чинного в Україні законодавства відносно ведення обліку та складання звітності. У міжнародній обліковій практиці розрізняють наступні види креативного обліку: голлівудський облік; вуду-облік; облік «чорної скрині»; позабалансове фінансування.

Згідно з теорією голлівудського обліку у фінансовій звітності відображаються значні за обсягами доходи й водночас незначні за обсягами прибутки. За рахунок використання такого інструментарію більшість американських кінокомпаній за даними фінансової звітності є збитковими. Цей вид креативного обліку нехтує дотриманням принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Водночас він дає детальний структурний аналіз витратних статей діяльності та виявляє можливість оптимізації їх структури.

Вуду-облік також здійснюється нехтування дотримання принципу нарахування та відповідності доходів та витрат й принципу обачності. Він передбачає свідоме завищення доходів та (або) заниження витрат. Вуду-облік включає декілька методик ведення креативного обліку, а саме: методику «наповнення каналів»; методику «великої бані»; методику «коробки печива»; методику невиправданої капіталізації.

Методика «наповнення каналів», або методика «торговельного навантаження», використовується для нарощування обсягів доходів у кінці звітного періоду. Таку методику найчастіше використовують при наявності «умовних» дистриб'юторів, які за своєю сутністю є пов'язаними сторонами з продавцем. Сьогодні в Україні така методика використовується під час облікового відображення націнок у торговельних ланцюгах посередників. Позитивним є те, що наведена методика дає можливість розподілу витрат та податкового навантаження між усіма учасниками торговельного ланцюга.

Сутність методики «великої бані» полягає у тому, що у збиткових періодах показники збитковості ще більше викривляються для формування на подальші періоди запасу прибутковості для відображення більш вагомих фінансових результатів.

Методика «коробки печива» використовується для відображення у роки прибутковості надлишкових резервів, завдяки існуванню яких знижуються показники прибутку, котрі відображаються у звітності. Крім цього, за рахунок сторнування таких резервів у менш вдалі звітні періоди збільшується звітний прибуток. Зазначена методика має аналогічну позитивну характерну особливість методиці «великої бані».

Методика невиправданої капіталізації передбачає заміну списання поточних витрат через зменшення звітного прибутку їх капіталізацією. У результаті здійснюється збільшення активів підприємства замість зменшення прибутку. Для легітимного використання наведеної методики необхідним є врахування нормативних умов можливості здійснення капіталізації витрат. У разі правової можливості її використання є слушним для суб'єктів господарювання-початківців. Згідно з теорією обліку «чорної скрині» для ведення обліку використовуються досить складні механізми, алгоритми та формули. Нині в Україні практичне застосування такої теорії на практиці можливе через існування неоднозначного трактування норм та положень щодо ведення обліку та складання звітності.

Відповідно до теорії позабалансового фінансування частина реальних зобов'язань суб'єкта господарювання відображається поза балансом підприємства. Використання такої методики без дотримання сутнісних правил та принципів обліку є неправомочним.

Певне коло аналітиків та експертів з питань складання звітності вважає, що креативний облік є шляхом здійснення бухгалтерських махінацій, тобто дозволяє викривлення об'єктивної оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання. Такий підхід базується на тому, що оскільки фінансова звітність складається переважно для зовнішніх користувачів, рішення яких впливають на господарську діяльність суб'єкта господарювання, то працівники, які складають таку звітність, завжди мають спокусу представити звітність та інформацію у ній у вигідному для підприємства ракурсі.

Доволі вагомим аргументом необхідності впровадження креативного обліку на сучасних українських підприємствах виступає швидка зміна технологій та методів ведення бізнесу. На жаль, бухгалтерський облік розвивається повільніше, ніж загальні економічні підходи господарювання та ведення бізнесу., через що виникає необхідність застосування новаторських підходів в обліку, котрі притаманні креативному обліку.

Узагальнення існуючих в міжнародній практиці видів креативного обліку, що всі вони передбачають нехтування принципами обліку, які закріплені нормами чинного законодавства. Водночас за своєю сутністю ведення креативного обліку, якщо його механізми не суперечать нормам чинного законодавства, сприяє задоволенню різноманітних потреб менеджерів з урахуванням сучасного внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.
2. Голов С.Ф. Креативний облік – загроза професії та суспільству / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 1. – С. 5–7.

ОПЕРАЦІЇ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Існуюча ситуація переходу на застосування МСФЗ вимагає від керівного персоналу у співпраці з бухгалтерами застосовувати такий інструмент з організації бухгалтерського обліку, який би передбачав вибір підприємством методів та способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності серед наявних варіантів, враховуючи умови діяльності, ступінь застосування комп'ютерної техніки та облікового програмного забезпечення. Таким інструментом виступає облікова політика.

Облікова політика підприємства має враховувати такі важливі фактори як форма власності та організаційно-правова структура підприємства; вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатури продукції, чисельності працюючих тощо; відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх отримання; умови забезпечення підприємства ресурсами та реалізації готової продукції; матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками; умови організації та стимулювання.

Порядок формування облікової політики складається з двох етапів: – на першому етапі залежно від ряду факторів, встановлюється перелік об'єктів облікової політики; – на другому за кожним об'єктом обираються елементи відповідно до наведеної класифікації.

У П(С)БО передбачено тільки можливість вибору щодо того чи слід застосовувати середньозважені валютні курси для перерахунку вартості статей доходів і витрат, руху грошових коштів в іноземній валюті, а також порядок відображення різниць у курсах, якими є різниці між курсами НБУ та МВБ, які виникають при купівлі-продажі іноземної валюти (рахунки бухгалтерського обліку відповідно до чинного Плану рахунків: 719 “Інші доходи від операційної діяльності”, 949 “Інші витрати операційної діяльності”; 746 “Інші доходи від звичайної діяльності”, 977 “Інші витрати звичайної діяльності”).

Відповідно до МСФЗ 21 виокремлено три види валют: функціональну (основна валюта економічного середовища, в якому підприємство здійснює свою діяльність), іноземну (валюта, відмінна від функціональної валюти підприємства) та валюту представлення (валюта, в якій подається фінансова звітність). Виходячи з цього, першим елементом облікової політики за об'єктом “операції в іноземній валюті” є вибір функціональної валюти. Міжнародним стандартом передбачено фактори, розглядаючи які підприємство економічно обґрунтовує вибір функціональної валюти, яка має достовірно відображати економічний вплив операцій, умов та фактів господарської діяльності. Фактори поділяються на базові та додаткові, перші з яких повинні братися до уваги в першу чергу і тільки тоді, коли вибір функціональної валюти є неявним дозволяється використовувати додаткові фактори та у крайньому випадку – професійне судження управлінського персоналу.

Базові фактори включають:

- а) валюту: – яка здійснює найбільший вплив на ціни реалізації товарів і послуг;
– країни, конкурентні сили і нормативні акти якої здійснюють найбільший вплив на вартість реалізації товарів і послуг;
- б) валюта, що суттєво впливає на трудові, матеріальні та інші витрати на надання товарів і послуг (зазвичай це валюта, в якій виражаються та оплачуються такі витрати).

Якщо при врахуванні цих факторів функціональна валюта підприємства не очевидна, стандарт наказує прийняти до уваги наступні фактори:

- а) валюту, в якій надходять кошти від фінансової діяльності;
- б) валюту, в якій зазвичай зберігаються надходження від операційної діяльності.

Крім того, стандарт передбачає врахування наступних додаткових факторів при визначенні функціональної валюти зарубіжних підрозділів:

а) чи є операції зарубіжного підрозділу розширенням діяльності підприємства, що звітується або він володіє значним ступенем автономності.

б) чи складають операції з підприємством, що формує фінансову звітність, значну або незначну частину діяльності зарубіжного підприємства;

в) чи достатньо грошових потоків від діяльності зарубіжного підприємства для погашення існуючих і очікуваних боргових зобов'язань без залучення фінансування від підприємства, що звітується.

Функціональна валюта не підлягає зміні, окрім випадків, коли змінюються базові операції, події та обставини, що попередньо визначали функціональну валюту.

Недоліком МСФЗ 21 є те, що в ньому не передбачено ситуації, за якої можливим є зміна валюти представлення фінансової звітності. У такому випадку суб'єкт господарювання може передбачити можливість зміни валюти представлення, якщо це не суперечить цьому та іншим стандартам. Якщо функціональні валюти та валюти звітності таких суб'єктів господарювання відрізняються, то в обліковій політиці має бути розкрито інформацію щодо валюти звітності та обґрунтовано таке рішення на основі критеріїв передбачених у стандарті. Якщо ж на даний вибір зробити не можливо, то необхідним є розкриття інформації про факт застосування професійного судження та його доцільність за існуючої ситуації.

В МСФЗ, як і в П(С)БО, передбачено застосування монетарно-немонетарного методу, тому в обліковій політиці має бути наведено перелік статей, які підпадають під критерій визнання їх монетарними чи немонетарними. Така потреба виникає у зв'язку з тим, що поділ статей звітності на ці дві групи є суб'єктивним і залежить від умов здійснення господарських операцій. У МСФЗ 21 передбачено застосування валютного курсу для первісного визнання операцій в іноземній валюті та курс закриття – для перерахунку статей в іноземній валюті на кінець звітного періоду. Проте, стандартом не передбачено, який валютний курс має бути застосований, який може бути офіційним та неофіційним, тому облікова політика має передбачати, який саме валютний курс має застосовуватися для перерахунку вартості з іноземної валюти у функціональну. Одночасно необхідним є визначення, на яких рахунках обліку та де у фінансовій звітності відображаються курсові різниці, що виникли внаслідок коливань курсів валют.

Отже, суб'єкти господарювання мають можливість обрати саме ті процедури бухгалтерського обліку, які забезпечать адекватне та послідовне відображення на рахунках обліку активів, зобов'язань та капіталу з метою представлення достовірної, повної та неупередженої інформації про його фінансовий стан, результати господарської діяльності та рух грошових коштів.

Суб'єктам господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності важливим є розробка таких внутрішніх первинних документів, які давали б можливість накопичувати інформацію про зміни валютних курсів, що дозволило б використовувати її для перерахунку операцій в іноземній валюті у функціональну валюту окремих компаній, перерахунку вартості активів, зобов'язань та власного капіталу для цілей консолідації або надання фінансової звітності у валюті іншій ніж функціональна.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 21 “Вплив змін валютних курсів” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 “Вплив змін валютних курсів” [Електронний ресурс] / Затверджено Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0515-00>.

Крижберська Н., магістрант
науковий керівник Лебедик Г.В., к.е.н., доцент
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БУХГАЛТЕРА

В умовах переходу України до економічної системи ринкового типу нагальною потребою держави і суспільства стало створення стабільної, стійкої і гнучкої моделі оподаткування. Однак існуючу в теперішній час податкову систему України неможна визнати ефективною. Несплата податків, зборів, інших обов'язкових платежів державі перетворилася в широкомасштабне соціальне явище. Основною особою, яка порушує податкове законодавство виступає бухгалтер, який при виконанні своїх обов'язків під тиском свого керівника змушений ухилитися від виконання встановлених законодавством податкових норм. За вчинення неправомірних дій в сфері оподаткування бухгалтер несе покарання у вигляді штрафів або позбавлення волі. У багатьох випадках кримінальне покарання не відповідає характеру та ступеню суспільної небезпеки цих злочинів. Кримінальна відповідальність за злочини, вчинені у сфері оподаткування, характеризується деякими особливостями: суб'єктами є фізичні особи (платники податків або посадові особи); регулюється кримінально-правовими нормами; здійснюється тільки в судовому порядку; характеризується певними процесуальними особливостями.

Ухилення від сплати податків, зборів інших обов'язкових платежів (ст. 212 ККУ) передбачає кримінальну відповідальність лише тоді, коли воно вчинене умисно. Прямим є умисел, якщо особа усвідомлювала суспільно небезпечний характер свого діяння (дії або бездіяльності), передбачала їх суспільно небезпечні наслідки і бажала їх настання. Про наявність умислу щодо ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів можуть свідчити, наприклад: перекручення в обліковій або звітній документації; не оприбуткування готівкових коштів, отриманих унаслідок продажу товарів (послуг); ведення подвійної бухгалтерії; використання банківських рахунків, про які не повідомлено фіскальну службу; необґрунтоване завищення витрат з метою мінімізації оподаткування тощо.

Зловживання владою або службовим становищем (ст. 364 ККУ) – це умисне, з корисливих мотивів чи інших особистих інтересах, використання службовою особою влади або службового становища всупереч інтересам служби, якщо воно заподіяло істотну шкоду охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб.

Стаття 366 ККУ передбачає покарання за службове підроблення, тобто внесення службовою особою завідома неправдивих відомостей, інше підроблення документів, а також складання та видача завідома неправдивих документів.

За ст. 367 ККУ передбачається відповідальність за службову недбалість – невиконання або неналежне виконання службовою особою своїх службових обов'язків через несумлінне ставлення до них, що заподіяло істотну шкоду охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян, або державним чи громадським інтересам [Помилка! Джерело посилання не знайдено.].

Розмір кримінальної відповідальності за здійснене правопорушення залежить від мінімальної величини суми податків, що приховується від оподаткування, а також від розміру шкоди заподіяної правам, свободам та інтересам окремих громадян, або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб.

Список використаних джерел

1. Особливості кримінальної відповідальності бухгалтера за порушення податкового законодавства / О. Дудров // Законодавство України. Науково-практичні коментарі. – 2008. – № 7. – С. 43-65

Круговий М.П., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Тимошенко Н.В., студент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

науковий керівник Дмитренко А.В., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ

В сучасних економічних умовах грошові кошти відіграють важливу роль для нормального існування підприємства. Грошові кошти з однієї сторони є невід'ємною складовою на всіх етапах господарської діяльності – від придбання виробничих запасів до розрахунків з покупцями. З іншої сторони грошові кошти обумовлюють поточне та майбутнє фінансове положення підприємства. [2]. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» звіт про рух грошових коштів – звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Внутрішні зміни у складі грошових коштів до звіту про рух грошових коштів не включаються. Не грошові операції (отримання активів шляхом фінансової оренди; бартерні операції; придбання активів шляхом емісії акцій тощо) не включаються до звіту про рух грошових коштів [1]. Віднесення руху коштів до конкретної діяльності суттєво залежить від виду економічної діяльності суб'єкта господарювання, який складає звіт. Методика формування звіту про рух грошових коштів: визначення руху грошових коштів у результаті 3-х видів операційної діяльності; визначення чистого руху коштів і узгодження їх залишків. Джерелами для складання Звіту про рух грошових коштів є дані, які наведено у Балансі та Звіті про фінансові результати, Примітки до фінансової звітності, Головна книга, аналітичні дані до окремих рахунків бухгалтерського обліку. Після прийняття НП(С)БО 1 підприємства отримали право обирати один зі способів складання Звіту про рух грошових коштів із застосуванням відповідної форми звіту: за прямим методом (ф. № 3) – коли результат руху грошових коштів розраховується шляхом порівняння сум грошових надходжень із сумами вибуття; за непрямим методом (ф. № 3-н) – коли результат руху грошових коштів визначається як підсумковий показник змін активів і зобов'язань, що призводять до змін грошових коштів. При непрямому методі прибуток (збиток) від операційної діяльності до оподаткування коригують на вплив таких операцій, зокрема: амортизацію необоротних активів; прибуток (збиток від списання активів у зв'язку з їх непридатністю для подальшого використання); прибуток (збиток) від нереалізованих курсових різниць; збільшення чи зменшення оборотних активів тощо.

Отже, у Звіті про рух грошових коштів представлена інформація про зміни у складі грошових коштів у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013р. № 73 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nubip.edu.ua>.
2. Боярова О.А. Проблемні аспекти формування звіту про рух грошових коштів за НП(П)СБО 1 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nubip.edu.ua>

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Зовнішньоекономічна діяльність є ключовим фактором соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Особливо це є актуальним за сучасних умов, коли спостерігається активізація процесів інтенсифікації розвитку транснаціоналізації та економічної інтеграції на міжнародному рівні, а також міжнародного поділу праці на фоні глобалізації світового господарства. Відповідно, розвиток зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання України сприяє інтеграції вітчизняної економіки до ринкових процесів на міжнародному рівні, підвищенню її конкурентоспроможності у світовому масштабі, модернізації виробничих процесів, оптимізації використання ресурсів усіх видів, усунення дефіциту, підвищенню загального рівня життя населення країни, вирішенню численних проблем соціально-економічного та екологічного характеру.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється з метою забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зокрема зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою законів України; передбачених законодавством України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) у межах законів України; рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та не суперечать законам України

Органи державного управління і регулювання ЗЕД в Україні забезпечують виконання своїх функцій на трьох рівнях.

I. На загальнодержавному рівні:

- Верховна Рада України - є найвищим органом, що здійснює державне регулювання ЗЕД;

- Кабінет Міністрів України.

II. На функціональному рівні:

- Державна митна служба України;

- Національний банк України;

- Міністерство економіки України.

- Міністерство фінансів України;

- Міністерство закордонних справ;

- Антимонопольний комітет.

III. На територіальному рівні:

- місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи;

- територіальні підрозділи органів державного регулювання ЗЕД України.

Функції регулювання і контролю за ЗЕД крім державних органів виконують також і недержавні органи. З недержавних організацій найбільший вплив на розвиток і здійснення ЗЕД роблять Торгово-промислові палати (ТПП), що створюються на основі добровільного об'єднання засновників і є некомерційними громадськими організаціями. Створюються ТПП з метою сприяння розвитку економіки країни, її інтегруванню у світову господарську систему, формуванню сучасної промислової і торгової інфраструктури. Дуже важливу роль у зовнішній торгівлі грають фінансово-кредитні і валютні установи, за допомогою яких здійснюються розрахунки між контрагентами, Патентна служба, що здійснює контроль експорту-імпорту товарів у відношенні їхньої "патентної чистоти", Державний комітет зі стандартизації і система сертифікації товарів УкрСЕПРО.

До державного регулювання ЗЕД відносять:

- митне регулювання;
- валютне регулювання;
- ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій;
- введення спеціальних економічних зон (ст. 24 "Закону про ЗЕД");
- застосування спеціальних санкцій за порушення ЗЕД

Методи регулювання ЗЕД класифікують за наступними напрямками:

- протекціоністські (спрямовані на захист вітчизняного виробника);
- лібералізаційні заходи (спрямовані на усунення обмежень у зовнішній торгівлі);

Методи управління ЗЕД класифікують за напрямками:

- організаційно-правові,
- адміністративні (впровадження квот, ліцензій, ембарго);
- економічні заходи (політика встановлення мит, акцизів, система оподаткування, політика встановлення банківської облікової ставки, курсу валют).

Зміст методів та функцій управління визначаються також під впливом світових організацій, а саме:

Організація об'єднаних націй - включає такі головні органи управління: Генеральну Асамблею, Раду безпеки, Економічну і Соціальну раду, Міжнародний суд і секретаріат;

Світовий банк включає два юридично самостійних суб'єкти – Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Міжнародну асоціацію розвитку. Вони виконують такі функції як надання позик, консультування х економіки, надання допомоги в залученні інвестицій;

Міжнародний валютний фонд має статус спеціалізованої установи ООН. Мета цієї установи полягає у сприянні розвитку світової торгівлі і валютного співробітництва шляхом визначення норм регулювання валютних курсів і контролю за їх дотриманням, створення багатосторонньої системи платежів, усунення валютних обмежень;

Генеральна Асамблея з тарифів та торгівлі – це угода, підписана 161 країнами, що охоплюють 92% світової торгівлі. За минулі роки ми називаємо цю організацію вже СОТ Мета цієї організації – вихід світової торгівлі на вільний ринок та забезпечення узгоджених правових гарантій, що сприятиме економічному зростанню кожної з країн - членів СОТ. При входженні до цієї організації необхідною передумовою є заборона використання експортних субсидій для експорту сільськогосподарської продукції, стимулюється міжнародна стандартизація, сертифікація та методика тестування продукції.

Список використаних джерел

1. Березовенко С. М. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю: [Електронний ресурс] / С. М. Березовенко // UKRKNIGA. – 2014. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/>.

2. Стеценко Ж. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Ж. В. Стеценко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/20_kpi_2008.pdf

АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Удосконалення системи управління підприємством один з найважливіших чинників підвищення результативності ведення комерційної діяльності. Застосування новітніх методів управління на умовах делегування повноважень (аутсорсинг) дозволяє отримати вагомні результати в бізнесі. Аутсорсинг - це укладання договору між двома компаніями на передачу деяких функцій, завдань, бізнес-процесів. Організація, що приймає на себе певні функції, повинна професійно спеціалізуватися в даній сфері. Аутсорсинг має тривалий характер взаємодій, на відміну від разових послуг (наприклад, послуг сервісу).

Основний принцип аутсорсингу - «Залишаю за своєю фірмою тільки те, що можу зробити краще, ніж інші. Зовнішнім компаніям віддаю те, що вони можуть зробити краще, ніж інші». Найчастіше на аутсорсинг віддаються такі завдання: ведення бухгалтерського обліку, клінінгові послуги, організація харчування співробітників, навчання молодих співробітників, послуги переказу, автотранспортні послуги, обслуговування та ремонт обладнання, охоронні послуги, ІТ-послуги та інші. В принципі, передати на аутсорсинг можна будь-яку сферу діяльності, яка не є профільною для даної компанії.

Бухгалтерський аутсорсинг – це спосіб забезпечення діяльності підприємства з передачею функції бухгалтерського обліку спеціалізованій компанії на договірній основі. Він включає послуги з відновлення та ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, оптимізації податкових платежів та інших відрахувань. Тобто аутсорсинг бухгалтерського обліку – це комплексне бухгалтерське забезпечення компанії спеціалістами профільної сторонньої організації.

Бухгалтерські послуги на умовах аутсорсингу особливо популярні серед власників приватних підприємств, дрібних і фірм, які тільки відкриваються, переважно через те, що мають невеликий документообіг, кілька осіб у штаті, малу кількість господарських операцій. Проте, зацікавленість в аутсорсерах зростає і серед великого та середнього бізнесу через високу якість надання послуг. Використання цих послуг дозволяє сконцентрувати увагу на головній місії підприємства і є інструментом оптимізації його витрат. Напруженість на ринку через конкуренцію відкриває можливості підприємствам звернутися до значних переваг аутсорсингу, не дивлячись на мізерні недоліки. Компанії при розробленні обдумані та збалансованої виробничої політики, використовуючи аутсорсинг, можуть значно поліпшити свої конкурентні позиції на ринку. Для гарантування економічної ефективності використання аутсорсингу необхідно проводити чіткий та глибокий аналіз, визначати оцінку результатів його застосування на довгострокову перспективу, а не опиратися лише на поточні вигоди.

Сучасний ринок бухгалтерського аутсорсингу дає можливість підприємствам займатися головною місією, віддаючи бухгалтерський облік та податкову звітність професіоналам. Так, у країнах Європи послугами зовнішніх виконавців користуються 86 % компаній малого та середнього бізнесу, в США — 92 %, в Ізраїлі — 96 %. Першочергово, зазначені компанії передають на аутсорсинг розрахунок заробітної плати та податкового навантаження. Також, досить швидко розвивається ринок аутсорсингу бухгалтерії в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема в Індії і Китаї.

В США та Європі компанії, які використовують бухгалтерський аутсорсинг, отримують додаткові кошти для фінансування потреб основної місії підприємства. В даних країнах саме це призвело до зникнення посади бухгалтера в фірмах, оскільки всі його функції передаються сторонній організації. Останні допомагають в веденні обліку не лише юридичним особам, а й звичайним громадянам, бо переважна більшість аутсорсингових фірм мають високу репутацію. За статистикою 40 % американців довіряють таким фірмам складання податкових декларацій.

Основними перевагами бухгалтерського аутсорсингу для підприємства-замовника можуть стати:

- така форма організації бухгалтерського обліку відрізняється об'єктивністю та неупередженістю;
- зростання ефективності діяльності компанії через змогу сфокусувати увагу на основних бізнес процесах за допомогою делегування другорядних функцій іншій компанії;
- перерозподіл матеріальних та людських ресурсів підприємства, які були залучені у виконанні другорядних функцій для підтримки основного виду діяльності фірми;
- зменшення бази оподаткування податком на прибуток підприємств за рахунок того, що оплата аутсорсеру в повній мірі входить до витрат підприємства;
- висока якість наданих аутсорсером послуг. Це пояснюється тим, що спеціалізація аутсорсингових фірм досить вузька;
- залучення фахівців належної професійної підготовки. При веденні обліку аутсорсинговою компанією, остання отримує можливість залучати до виконання функцій тих співробітників, які найкраще підходять для вирішення конкретного облікового завдання;
- використання новітніх технологій. Працюючи з великою кількістю клієнтів, маючи вузьку спеціалізацію щодо надання послуг з ведення бухгалтерського обліку, підприємства-виконавці накопичують достатньо велику базу знань про те, як найбільш ефективно виконувати ті чи інші дії, які технології залучати. Таким чином, вони ознайомлені з найкращими способами та методами обробки та передачі інформації, впровадження яких у практику сприятиме оперативності виконання поставлених завдань;
- зниження витрат на утримання персоналу. Залучаючи аутсорсингову компанію, підприємству не потрібно нараховувати заробітну плату обліковому персоналу, сплачувати внески на соціальне відрахування від їх заробітної плати, оплачувати відрадженья;
- економія витрат на наймання та навчання персоналу. Підприємству-замовнику не потрібно нести витрати на комплектування штату і підвищення кваліфікації облікових працівників; - відсутність залежності результату від організації роботи та технологічних особливостей на підприємстві-замовнику. Незалежно від того, чи працює підприємство, які особливості його діяльності (нічний час тощо) підприємство-замовник повинно отримати результат відповідно до укладеного договору.

В той же час, є ряд вагомих причин, які перешкоджатимуть ефективному здійсненню бухгалтерського аутсорсингу, а саме:

- значна вартість послуг. Це один з основних недоліків, адже аутсорсингова компанія, встановлюючи ціну на свої послуги, включає в них не тільки накладні витрати, а також значну частку прибутку;
- неможливість проконтролювати досвід виконавців. За умови залучення зовнішніх фахівців підприємство-замовник не завжди може проконтролювати хто саме виконує обов'язки щодо ведення бухгалтерського обліку;
- відповідальність. Для покладення відповідальності на підприємство-замовник, це питання повинно бути досить детально прописане в договорі, враховуючи усі можливі аспекти;
- загроза витоку інформації. Навіть за умови підписання угоди про нерозголошення інформації залишається ризик витоку інформації.

Очевидним є те, що бухгалтерський аутсорсинг стрімко розвивається в Україні. При цьому правомірно зробити висновок, що для великих підприємств доцільність переходу на бухгалтерський аутсорсинг не є однозначною і вимагає детального аналізу в умовах конкретної управлінської ситуації. У той же час для невеликих підприємств і індивідуальних підприємців перехід на бухгалтерський аутсорсинг сьогодні є оптимальним і практично безальтернативним способом мінімізації витрат із ведення бухгалтерського обліку. Отже, бухгалтерський аутсорсинг – ідеальний варіант для отримання вигідного та компетентного бухгалтерського обслуговування та бухгалтерського супроводу

ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАКОРДОННІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ

Сучасні ринкові відносини зумовлюють формування нових підходів до системи управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання. Важливе місце серед об'єктів обліку управління підприємством займають запаси. Вони є однією з найважливіших статей активу балансу. Від ефективного використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обороту вкладеного капіталу, тому їх облікові приділяють велику увагу. Обрання методу обліку надходження та вибуття виробничих запасів у закордонних країнах є одним з основних елементів впливу на формування собівартості продукції підприємства, величину прибутку, а отже, і на розмір податку на прибуток.

В Україні облік запасів регламентується П(С)БО 9 «Запаси» [1] і відповідно до цього положення підприємства можуть обрати наступні методи оцінки вибуття запасів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO); нормативних витрат; ціни продажу. Свій вибір щодо обраного методу підприємство зазначає у наказі про обліковому політику.

Метод ідентифікованої собівартості використовується в тому випадку, коли запаси не замінюють одне одного або ж коли їх відпуск направлений на індивідуальне замовлення. При використанні цього методу вартість відпущених запасів та їх залишків обліковується за їх фактичною вартістю. Його можна використати підприємствам, які у своїй діяльності використовують комп'ютерні технології обліку запасів, штрих-коди, займаються виробленням дорогоцінних металів і каменів, виготовленням автомобілів. Тобто, коли кожна одиниця запасів має специфічні, характерні тільки для неї ознаки та характеристики. Метод ідентифікованої вартості має недоліки: потребує обмеженої номенклатури запасів та обмеженої їх кількості.

Сутність методу середньозваженої собівартості оцінки запасів полягає у визначенні вартості кожної одиниці запасів шляхом діленням сумарної вартості залишку запасів на початок звітного місяця і вартості запасів, одержаних у звітному місяці, на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів [1]. Розрахунок може здійснюватися за звітний період або на дату здійснення операцію. Перевагами цього методу є те, що він може бути використаний при значній номенклатурі запасів та не потребує конкретизованого обліку кожної одиниці запасів. До недоліків відносять те, що вартість залишків запасів відображається у середньому значенні і не приділяється увага останнім за надходженням запасам.

Оцінка запасів за методом FIFO базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, у якій вони надійшли на підприємство. Тобто запаси, які відпускаються у виробництво чи на продаж першими, оцінюються (у виробництві) за вартістю матеріалів, котрі першими надійшли на підприємство, а матеріали, що використовуються останніми, оцінюються за вартістю останніх за часом надходження матеріалів. Перевага методу FIFO є те, що він простий, систематичний і об'єктивний в розрахунку, а недоліком – виправдовує себе в умовах незначної інфляції.

При використанні методу нормативних витрат оцінка запасів визначається виходячи з норм витрат понесених на виготовлення одиниці продукції. Підприємство самостійно обирає базу розподілу. Даний метод може бути використаний підприємствами, які мають велику різноманітність запасів та складну технологію у виробництві, це є позитивним моментом. Але він є досить складним у використанні і тому на практиці використовується дуже рідко.

Для підприємств роздрібною торгівлі доцільно використовувати метод ціни продажу (застосування середнього відсотка торгової націнки). Собівартість реалізації визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки на ці товари. Суму торгової націнки на реалізовані товари обчислюють як добуток продажною (роздрібною) вартості реалізованих товарів і середнього відсотка торгової націнки. У свою чергу, середній відсоток торгової націнки розраховують діленням суми залишку торгових націнок на початок звітної місяця і торгових націнок у продажній вартості отриманих у звітному місяці товарів на суму продажною (роздрібною) вартості залишку товарів на початок звітної місяця і продажною (роздрібною) вартості отриманих у звітному місяці товарів.

Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку передбачені дещо інші методи оцінки при вибутті запасів. В зарубіжних країнах використовують такі методи: за собівартістю та за чистою вартістю реалізації [2].

Метод за собівартістю включає в себе формулу FIFO або середньозваженої собівартості. Підприємство повинно застосовувати одну і ту ж формулу для всіх запасів однорідного характеру.

При використанні методу за чистою вартістю реалізації собівартість запасів не може бути відшкодована, якщо ці запаси пошкоджені, якщо вони повністю або частково застаріли або ціна їх продажу знизилася. Собівартість запасів не може також бути відшкодована, якщо зросли попередньо оцінені витрати на завершення виробництва або попередньо оцінені витрати на збут. Запаси зазвичай списуються до чистої реалізації на індивідуальній основі, але якщо наприклад запаси є подібними, то їх можна об'єднати.

Найбільш поширеними є метод FIFO та метод середньозваженої собівартості. Перший метод поширений у таких країнах: США, Іспанія та Бельгія. Другий метод часто використовують: Італія, Німеччина, Португалія, Франція.

Зарубіжні країни в господарській діяльності підприємств застосовують специфічні методи вибуття запасів. Наприклад, в США використовуються такі специфічні методи оцінки вибуття запасів: роздрібний метод та метод «LIFO-долар». При їх використанні вартість вибутих запасів визначається виходячи з індивідуальної ціни одиниці запасів. В Італії підприємства можуть застосовувати метод відсотку від виконання (метод завершення) контракту. При цьому методі незавершене виробництво обліковується або після повного завершення контракту або за відсотком виконання роботи [3].

Отже, у бухгалтерському обліку дуже важлива не кількість методів оцінювання запасів, а їх безперечно позитивний вплив на прийняття рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання [4]. У кожній з країн діють різні бухгалтерські норми, застосовуються різні підходи до вирішення цієї проблеми. Це свідчить, що не існує якогось універсального методу оцінки, який би враховував різноманітні потреби.

Зарубіжний досвід показує, що вибір того чи іншого методу оцінки запасів залежить від багатьох чинників і лише їх комплексний облік може забезпечити високу ефективність управління активами підприємства на основі бухгалтерських методів оцінки матеріальних запасів.

Список використаних джерел

1. Запаси : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 від 20.10.1999 р. №246: наказ / Міністерство фінансів України. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
2. Запаси: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 від 01.01.2005 р.: наказ / Комітет з міжнародних бухгалтерських стандартів: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
3. Куць Т.В., Басиста С.А. Методи оцінки вибуття запасів підприємства. *Молодий вчений*. 2017. №12. С. 123-130.
4. Князюк І. Актуальні проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах України *Удосконалення обліку й аналізу в системі управління підприємства*. 2015. № 2.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЛОКЧЕЙНУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Сьогодні актуальним та важливим є розгляд питань методологічного та технологічного вдосконалення облікових процедур у майбутньому на базі застосування інфраструктури блокчейн. Застосування інноваційних досягнень ІТ-сфери в бухгалтерському обліку дає можливість опрацьовувати великі масиви інформації в найкоротші терміни. Використання когнітивних технологій пришвидшує обробку та аналіз даних, забезпечує підвищення прозорості контролю, обліку і звітності. Таким технологічним вимогам прозорості, якості та високого ступеню захисту інформації відповідає технологія блокчейн (Blockchain).

Технологія блокчейн – це система, заснована на розподілених книгах обліку – база даних активів чи транзакцій, якими можна ділитися у численних вузлах мережі, надаючи кожному учаснику власну копію [1]. При цьому усі зміни відображаються в усіх копіях майже одночасно. Кожна транзакція записується у вигляді «блоку» даних, а кожен новий блок має зашифровану копію включеного в нього попереднього блоку. Далі блоки сполучаються за допомогою криптографічних підписів для створення «ланцюжка» дій або транзакцій із часовою міткою, розподілених і захищених від підробки. Як наслідок, блокчейн створює непідробну облікову книгу інформації, в якій майже неможливо сфальсифікувати чи знищити записи, щоб приховати певну діяльність. Кожен користувач системи, маючи доступ до Інтернету, може перевіряти та обліковувати операції у своїй власній копії реєстру.

Іншою особливістю технології є те, що за її допомогою передається не лише інформація, а й цінності. Реалізується так звана економіка цифрових активів. Її суть полягає в тому, що користувачі можуть передавати кошти, цінні папери й інші цифрові активи іншому учаснику системи. Відмінність від існуючої системи полягає в тому, що сьогодні для здійснення, наприклад, платежів через міжнародну платіжну систему охоплюється низка операцій та потребує виконання кілька необхідних для здійснення їх умов. Такими операціями є запис або передача інформації, кліринг, розрахунок, звірка тощо, а умовами – наявність в учасників коштів забезпечення на рахунках у платіжній системі, входження у таку систему з витратою ресурсів організаційного, правового, фінансового та інших характерів.

При здійсненні розрахунків за допомогою технології блокчейн платіж відповідає розрахунку безпосередньо. Такий підхід стає можливим завдяки криптографії, за допомогою якої здійснюється передача цифрового об'єкта без його копіювання. Слід також усвідомлювати, що передача цінностей за допомогою блокчейн має зовсім іншу природу ніж робота, наприклад, з електронною поштою, коли при відправці певного файлу відправляється фактично лише його копія, а він сам продовжує знаходитись на комп'ютері відправника. При відправці ж цінностей, зокрема, коштів, важливо, щоб у відправника їх не лишилось після відправлення.

При цьому слід пояснити, що фактично цінності існують в мережі, а кожен власник має до них ключ. Після передачі цінності ключ нового власника згенерований по-новому за певним алгоритмом, тому попередній власник активу не має до нього доступу.

За оцінками Всесвітнього економічного форуму, до 2027 року 10% світового ВВП буде зберігатись на базі технології блокчейн

Таким чином, блокчейн може стати вдалим поєднанням прозорості, безпеки та оперативного контролю, оскільки забезпечує надійну синхронізацію даних та захищає їх від підміни в результаті зовнішнього втручання. Тому для облікових процесів це може стати ефективним інструментом для забезпечення прозорості та високого ступеня довіри користувачів облікової і звітної інформації до цих даних.

Блокчейн в бухгалтерському обліку можна застосовувати за наступними напрямками:

- розрахунки з зовнішніми контрагентами. При впровадженні блокчейна усувається необхідність проведення звірки розрахунків. Формування та списання дебіторської і кредиторської заборгованості сторін угоди відбуватиметься одночасно в однаковій оцінці в момент транзакції. Підтверджувати факт транзакції і її оцінку не доведеться. Бухгалтеру залишиться тільки правильно класифікувати придбаний /переданий актив та відповідний дохід/витрат.

- рух активів всередині підприємства. Якщо уявити будь-який факт господарського життя всередині підприємства як транзакцію, то в режимі реального часу можна отримувати інформацію про рух будь-яких активів. Робота бухгалтера в такому разі буде полягати у правильній класифікації надходжень і формуванні вартості об'єкта обліку. Можна організувати локальний блокчейн всередині одного підприємства або групи компаній: відпуск будь-яких активів з місць зберігання акцептується одержувачем, після чого актив автоматично списується на відповідні рахунки.

- оперативний облік в режимі реального часу. Завдяки блокчейну, зникне потреба в очікуванні завершення обробки первинного документа бухгалтером. Первинний документ, в принципі, стане не потрібен ні в паперовому, ні в електронному вигляді. Замість нього - фіксація транзакції в блокчейні.

Важливо, що усі принципи ведення бухгалтерського обліку залишаться незмінними. Зміниться лише технологія обробки, збереження, передачі та накопичення інформації. Так, наприклад, при операціях з активами повністю дотримуються принципи їх обліку і визнання: контрольований суб'єктом господарювання у результаті минулих подій та від використання якого очікують надходження майбутніх економічних вигід. При цьому блокчейн дозволяє здійснити повний, автоматизований аудит всіх операцій для визнання контрольованості активу підприємством. Така перевірка реалізується за допомогою побудови і збереження у блоках інформації про першоджерело походження будь-якого активу, завдяки описаним вище механізмам збереження інформації: кожна цифрова транзакція залишає унікальний запис у базі даних, створюючи можливості для аудиту будь-якої цифрової події в минулому. Такий запис робиться в усіх пов'язаних з даним активом реєстрах і кожне підприємство у своїй копії такого реєстру може отримати доступ до відповідної інформації, знаючи необхідний ключ. Маючи доступ до реєстрів, також інші зацікавлені особи можуть отримати повну і неупереджену інформації про об'єкт дослідження у випадку, наприклад, прийняття рішення про видачу кредиту банком чи перевірки повноти сплати податків тощо – блокчейн дозволяє здійснити повний, автоматизований аудит всіх операцій.

Таким чином, на відміну від сьогоденної практики ведення обліку про актив, коли для з'ясування достовірності інформації, необхідно здійснити зустрічну перевірку різних суб'єктів господарювання, документально задіяних у виготовленні, придбанні чи зміні досліджуваного активу, при роботі з блокчейн достатньо лише мати доступ до копії реєстру.

Запровадження технології блокчейну (або її більш досконалих технологічних аналогів) дозволить синхронізувати бухгалтерські записи між контрагентами, що, в свою чергу, дозволить здійснювати поточні автоматизовані аудити. Блокчейн без сумніву змінить відносини між компаніями та їхніми бухгалтерами й аудиторами. У майбутньому бухгалтери й аудитори будуть більше працювати з питаннями, що вимагатимуть їхнього власного судження, наприклад, складні операції, внутрішні механізми контролю, аналітика, прогнозування, IT-аудит і контроль, оцінка та інші питання, у яких вони можуть надавати реальну експертну допомогу.

Список використаних джерел

1. Блокчейн і бухгалтерський облік. Nexia DK. URL: <http://dk.ua/blokchein-i-bukhhalterskyi-oblikcheyn-i-bukhhalterskyi-oblik>.

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА СИСТЕМОЮ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

У відповідності до національних П(С)БО, на вітчизняних підприємствах при калькулюванні собівартості продукції застосовують систему повного калькулювання, яка ґрунтується на припущенні, що випуск продукції завжди пов'язаний з виникненням непрямих витрат, і тому їх потрібно включати до собівартості продукції. Таким чином, калькулювання виробничої собівартості базується на функціональній класифікації витрат, за якою усі витрати, які пов'язані з виробництвом продукції відносяться до собівартості продукції, а невиробничі витрати визнають витратами звітного періоду. Накладні витрати розподіляють між продукцією виходячи із обраної бази розподілу, пов'язаної із обсягом виробництва.

Проте, суттєві зміни в організації та технології виробництва: розвиток техніки, упровадження гнучких технологій, зростання рівня автоматизації, спричинили істотне зростання питомої ваги накладних витрат у складі собівартості продукції. Тобто, традиційні методи мають певні вади, що обмежують їх застосування за сучасних умов господарювання.

Останнім часом в літературі з управлінського обліку пропонується низка альтернативних методів калькулювання собівартості продукції. У таблиці 1 представлено порівняльну характеристику методів обліку витрат за повною та неповною собівартостями.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів обліку за повною та неповною собівартостями

Ознака	Облік повних витрат	Облік неповних (змінних) витрат
1. За способом віднесення постійних витрат на собівартість	Постійні витрати включають до собівартості продукції і до запасів пропорційно базі розподілу, впливаючи на фінансовий результат	Постійні витрати не включають до собівартості продукції, а відносять на фінансовий результат
2. За ступенем контролю	Забезпечує точний, але надто трудомісткий і складний контроль	Забезпечує оперативний контроль за рахунок надання простої сигнальної інформації
3. З якою метою застосовується	З метою визначення повної собівартості та довгострокової ціни	З метою прийняття управлінських рішень
4. Період прийняття управлінських рішень	Ефективний для прийняття довгострокових управлінських рішень	Ефективний для прийняття короткострокових управлінських рішень
5. За видом планування	Застосовується в перспективному плануванні і для прийняття внутрішньовиробничих рішень	Застосовується в поточному та внутрішньовиробничому плануванні
6. Відповідність виробничій потужності	Доцільно використовувати на виробництвах із стабільною ситуацією в умовах повного завантаження потужностей	Доцільно використовувати в умовах економічного спаду, у разі виконання спеціальних замовлень
7. Ступінь впливу на фінансовий результат	Сприяє збільшенню прибутку за рахунок віднесення частини постійних витрат на незавершене виробництво	Сприяє зменшенню прибутку, оскільки постійні витрати повністю списують на фінансовий результат

Нетрадиційною системою одержання інформації про витрати є система «директ-костинг». Даний метод калькулювання собівартості базується на поділі витрат на змінні і постійні, оскільки до собівартості продукції включають змінні витрати виробництва, а постійні виробничі витрати визнають витратами звітного періоду. Обґрунтуванням такого трактування витрат є те, що постійні витрати, такі як орендні, тарифні і страхові платежі, пов'язані не з обсягом випуску продукції, а з часовим періодом. Звідси запаси незавершеного виробництва, готової продукції, реалізовану продукцію оцінюють за змінними витратами.

Головною особливістю системи «директ-костинг» є поділ витрат на постійні та змінні, залежно від зміни обсягу виробництва, та калькулювання собівартості продукції лише за змінними витратами. Постійні ж витрати обліковуються на окремих рахунках залежно від напрямів їх утворення і списуються у кінці звітного періоду на фінансові результати

У системі «директ-костинг» формується новий показник результату діяльності – маржа із змінної собівартості, яка визначається як різниця між відпускнуою вартістю реалізованої продукції та змінними витратами. Якщо з суми маржі вираховуються постійні витрати, - кінцевий фінансовий результат є прибутком або збитком. Коли маржа із змінних витрат тільки відшкодовує суму постійних витрат, досягається «мертва точка», або точка критичного обсягу виробництва, коли фінансовий результат дорівнює нулю.

Система «директ-костинг» дає змогу: визначати форми залежності затрат від обсягів виробництва; отримувати інформацію про прибутковість або збитковість господарської діяльності залежно від обсягу виробництва і продажів; оптимізувати товарний асортимент; розраховувати критичну точку обсягу продажів; проводити ефективну цінову політику; прогнозувати поведінку витрат залежно від різних чинників; вирішувати тактичні завдання управління організацією [2].

При повному калькулюванні збільшення запасів звітного періоду призведе до того, що частина витрат звітного періоду, капіталізована в оцінці запасів до їх списання з балансу в момент реалізації, буде віднесено до витрат майбутніх періодів. У протилежному випадку: скорочення запасів протягом звітного періоду при використанні системи повного калькулювання буде списана більша сума витрат минулих періодів, ніж при калькулюванні за системою директ-костинг. Аналогічна динаміка буде спостерігатися із сумою прибутку.

Система директ-костинг допомагає зменшити трудомісткість розподілу непрямих витрат. Однак організація виробничого обліку за системою директ-костинг пов'язана з проблемами, що впливають з особливостей, властивих їй: виникають труднощі під час поділу витрат на постійні і змінні, оскільки чисто постійних чи чисто змінних витрат не так вже багато. В основному витрати напівзмінні, а виникають труднощі з їх класифікацією. Крім того, в різних умовах ті самі затрати можуть поводитися по-різному; постійні витрати також беруть участь у виробництві продукції і, отже, повинні бути включені до її собівартості. Директ-костинг не дає відповіді на питання, скільки коштує зроблений продукт, яка його повна собівартість. Тому потрібний додатковий розподіл умовно-постійних витрат, коли необхідно знати повну собівартість готової продукції чи незавершеного виробництва.

Отже, обмеження собівартості продукції лише змінними витратами дозволяє спростити нормування, планування, облік і контроль шляхом різкого зменшення числа статей витрат: собівартість стає більш «доступною для огляду», а окремі витрати – краще контролюються. Це пов'язано з тим, що зростання кількості контрольованих об'єктів спричиняє розсіювання уваги між ними і послаблює контроль.

Список використаних джерел

1. Добровський, В.М. Управлінський облік: навч. посіб. / В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька, Р.С. Коршикова; за ред. В.М. Добровського. – вид. 2-ге, без змін. - К.:КНЕУ, 2008. 278 с.

2. Гайдаржинська О.М., Коверга Д.О. Основні методи калькулювання собівартості продукції та різновиди систем обліку витрат. *Економіка і суспільство*. Мукачівський державний університет. 2018. № 17. С. 639-643.

ОБЛІК ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ З МЕТОЮ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Витрати є необхідною умовою функціонування суб'єкта господарювання та важливою складовою будь-якої господарської діяльності. Специфічним і дискусійним об'єктом бухгалтерського обліку відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат є витрати майбутніх періодів. Вони впливають на собівартість продукції, витрати звітного періоду, величину фінансових результатів, а також на оцінку фінансового стану та платоспроможності суб'єктів господарювання. Відсутність односпайного підходу до визначення економічної суті витрат майбутніх періодів і вирішення питання їх складу з метою забезпечення об'єктивною інформацією при прийнятті управлінських рішень підкреслює актуальність даного питання.

Порядок відображення в обліку витрат майбутніх періодів завжди викликав певні складнощі. Адже в нормативах облік таких витрат описано вкрай лаконічно. Отож, основними нормативними документами, у відповідності до яких необхідно вести облік даної господарської категорії є:

- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1];
- Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [2];
- Методичні рекомендації з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [3].

Найповнішу інформацію про склад витрат майбутніх періодів містить Інструкція № 291 [1]. Зокрема, у цьому документі зазначено, що рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів» призначено для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах.

У Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності приписано, що у статті «Витрати майбутніх періодів» необхідно показувати витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів [2].

Отже, основними ознаками витрат майбутніх періодів є:

- 1) витрати були фактично понесені у звітному періоді. Тобто були або сплачені грошові кошти авансом (як за передоплатою за передплату), або отримані документи, що підтверджують факт понесення витрат (наприклад, документи на патент);
- 2) понесені витрати належать саме до майбутніх періодів. Зокрема, або доходи, з якими пов'язане понесення цих витрат, виникнуть у майбутніх періодах, або сплачені платежі пов'язані з майбутніми періодами (як за орендою).

У деяких випадках важко розмежувати передоплачені витрати (які відображають на субрахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами») і витрати майбутніх періодів (що списуються на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів»).

Доцільно орієнтуватися на перелік таких витрат, що наведений в офіційних документах. Зокрема, в Інструкції № 291 [1] зазначено такий перелік витрат майбутніх періодів: витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; витрати, пов'язані з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса; передплата газет, журналів, періодичних і довідкових видань тощо. **У сільському господарстві** до таких витрат відносять [3] витрати на: заходи з підвищення родючості земель (зокрема, на гіпсування та вапнування ґрунтів) - такі витрати відносять на собівартість сільськогосподарської продукції рівними частинами протягом сівозміни; будівництво та утримання літніх таборів, загонів, навісів та інших споруд

некапітального характеру для тварин. Ці витрати обліковують у складі витрат майбутніх періодів і відносять на собівартість рівними частинами протягом строку використання зазначених споруд, що встановлюється комісією з прийняття відповідного об'єкта в експлуатацію; поліпшення природних сіножатей та створення культурних пасовищ (дискування, підсів трав, вартість насіння тощо) - розподіляють протягом періоду, тривалість якого, як правило, 4-9 років, залежить від очікуваного порядку використання площ і затверджується наказом про облікову політику підприємства.

Крім того, доцільно визначити в обліковій політиці перелік витрат майбутніх періодів, яких немає в офіційних документах. Так, до складу витрат майбутніх періодів можуть бути включені витрати на: оновлення (обслуговування) програмного забезпечення, якщо плату за оновлення перераховують «наперед» одразу за декілька місяців; технічний огляд та обслуговування інших необоротних активів, знову ж таки якщо оплату таких послуг перераховують за декілька періодів. Здійснення аналізу витрат майбутніх періодів є необхідною передумовою ефективного функціонування підприємства, оскільки дані витрати впливають на собівартість виробленої продукції, а значить впливають на фінансовий результат підприємства.

Необхідність здійснення такого аналізу полягає в тому, що на ефективність діяльності підприємства, показники ліквідності та фінансової стійкості впливають витрати майбутніх періодів. Також, слід бути дуже уважним при виборі методу списання витрат майбутніх періодів, так як необгрунтований метод списання таких витрат може завищити собівартість продукції і погіршити фінансовий результат підприємства.

Завданнями економічного аналізу витрат майбутніх періодів є: оцінка динаміки та структури витрат майбутніх періодів у балансі підприємства; вивчення структури витрат майбутніх періодів за окремими складовими; визначення факторів, що вплинули на зміну витрат майбутніх періодів у звітному році; вивчення методу списання витрат майбутніх періодів на собівартість випущеної продукції; оцінка впливу зміни обсягу та рівня витрат майбутніх періодів на результативні показники.

Можна сформулювати наступні етапи аналізу витрат майбутніх періодів:

- а) аналіз вибору оптимального методу списання витрат майбутніх періодів відповідно до обсягу випущеної продукції;
- б) аналіз динаміки і структури витрат майбутніх періодів;
- в) аналіз впливу статті «Витрати майбутніх періодів» на майновий стан підприємства;
- г) аналіз впливу зміни обсягу та рівня витрат майбутніх періодів на результативні показники діяльності підприємства: ліквідність, фінансову стійкість підприємства, рентабельність [4].

Отже, представлена методика аналізу витрат майбутніх періодів: дозволяє здійснювати постійний контроль за такими витратами; забезпечує надання достовірної інформації користувачам про різні види витрат майбутніх періодів; показує їх вплив на результативні показники діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132.
4. Духновська Л.М., Юзковець Л.В. Проблемні аспекти обліку, аналізу та контролю витрат майбутніх періодів. *Молодий вчений*. 2014. № 4 (07). С. 55-57.

ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проблемні питання бухгалтерського обліку інвестиційної нерухомості на сьогоднішній день є недостатньо розкритими, оскільки вітчизняні вчені даний об'єкт обліку розглядають у контексті загального обліку основних засобів господарюючого суб'єкта. Крім того, несформовані єдині організаційні принципи побудови обліку інвестиційної нерухомості та адаптація міжнародного досвіду цього виду операцій.

В умовах ринкової економіки значну частину інвестицій здійснюють в нерухомість, що включає земельні ділянки, споруди та передавальні пристрої. Вкладення в нерухомі об'єкти поділено на два види: інвестиційна та операційна нерухомість, що підтверджується МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [1] та П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [2]. Нерухомість (як операційна, так і інвестиційна) визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання економічні вигоди та її первісна вартість може бути достовірно визначена.

Відповідно до норм П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [2] сутність видів об'єктів нерухомості наступна:

– інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, призначені для отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності

– операційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва, або постачання товарів чи надання послуг, або ж для адміністративних цілей.

Таким чином, головним моментом під час класифікації нерухомості є те, з якою метою підприємство її утримує для подальшого використання. Рішення про подальше призначення нерухомості приймає саме підприємство виходячи з конкретних обставин, на основі своїх бізнес-планів.

Сам по собі факт здачі нерухомості в оперативну оренду на короткий період не означає, що її в обов'язковому порядку слід відносити до інвестиційної. Орендодавець цілком може в майбутньому планувати використовувати таку нерухомість в інших цілях. Наприклад, зараз є виробничі підприємства, що простоюють, які планують у майбутньому відновити свою діяльність, але поки що тимчасово здають нерухомість в оренду [3].

Якщо підприємство прийме рішення тільки про тимчасове передання майна в оренду з відновленням у майбутньому виробничої діяльності, ця ситуація регулюватиметься нормами П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». Вони передбачають, що з метою бухгалтерського обліку не вважається інвестиційною нерухомістю операційна нерухомість, а також нерухомість, що утримується для використання в майбутньому як операційна нерухомість. Також не переводиться до складу інвестиційної нерухомості нерухомість, яка в майбутньому планується до продажу, але поки що передана на деякий час в оренду. З цього приводу в МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» ідеться про плани на найближче майбутнє, але не конкретизується, який саме строк слід розуміти під таким періодом.

У зв'язку з цим подальший напрям використання переданої в оперативну оренду нерухомості бажано зазначити у розпорядчих документах підприємства (наказі, розпорядженні) із застереженням «у найближчому майбутньому об'єкт нерухомості планується використовувати...». На підставі планів підприємства бухгалтер, виходячи зі свого професійного судження та прийнятих критеріїв розмежування, класифікує нерухомість або як

інвестиційну, або як операційну. Це передбачено й нормами МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [1].

Якщо ж підприємство планує здавати нерухомість в оренду надовго або подальші його дії з переданою в оренду нерухомістю чітко не визначено, її слід перевести до категорії об'єктів інвестиційної нерухомості.

Не вважається інвестиційною нерухомістю [2]:

- нерухомість, що будується або поліпшується за дорученням третіх сторін;
- нерухомість, що перебуває в процесі будівництва або поліпшення з метою використання у майбутньому як інвестиційна нерухомість;
- нерухомість, що надана в оренду іншому суб'єкту господарювання на умовах фінансової оренди.

Інвестиційна нерухомість визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання економічні вигоди у вигляді орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, та її первісна вартість може бути достовірно визначена. Одиницею обліку інвестиційної нерухомості є земельна ділянка, будівля (частина будівлі) або їх поєднання, а також активи, які утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки.

Придбана (створена) інвестиційна нерухомість зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю, яка складається з таких витрат: суми, що сплачують постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на інвестиційну нерухомість; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) інвестиційної нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству); юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням інвестиційної нерухомості; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням об'єктів інвестиційної нерухомості до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісною вартістю інвестиційної нерухомості, створеної підприємством, є її вартість, визначена на дату початку використання інвестиційної нерухомості, виходячи із загальної суми витрат на її створення. Первісна вартість інвестиційної нерухомості, одержаної у фінансову оренду, визначається відповідно до П(С)БО 14 «Оренда».

Облік інвестиційної нерухомості ведуть на рахунку 10 «Основні засоби», субрахунку 100 «Інвестиційна нерухомість». Факти здійснених господарських операцій з інвестиційною нерухомістю оформляють документами, призначеними для обліку основних засобів.

Отже, з метою забезпечення достовірного відображення в обліку та звітності інформації про інвестиційну нерухомість, облікова політика підприємства повинна охоплювати: критерії віднесення нерухомості до інвестиційної; методи оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу; методи та суттєві припущення, що застосовуються при визначенні справедливої вартості інвестиційної нерухомості; методи амортизації та діапазон строків корисності використання за умови оцінки інвестиційної нерухомості за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, з урахуванням витрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість». URL: www.minfin.gov.ua (дата звернення 14.04.2019 р.).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: наказ / Міністерство фінансів України від 02.07.2007 р. № 779. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07> (дата звернення 14.04.2019 р.).
3. Карпова В. Облік інвестиційної нерухомості: операції з оприбуткування. Бухгалтер&Закон. URL: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ009952 (дата звернення 19.04.2019 р.).

Міщук Є.М., студентка
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)
науковий керівник Дмитренко А.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Правовою основою здійснення аудиторської діяльності в Україні виступає Закон України «Про аудиторську діяльність» [1]. Стаття 3 розглядуваного Закону містить означення категорії аудит: «Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів». На сьогоднішній день аудит є одним з інструментів ефективної роботи суб'єкта господарювання. Незважаючи на темп зростання та розвитку фірм, які надають аудиторські послуги, в останні роки ці фірми закриваються або здійснюють неякісну роботу.

Основними перешкодами розвитку вітчизняного ринку аудиторських послуг є: недосконалість Закону України «Про аудиторську діяльність»; недостатнє сприйняття значення аудиту у вітчизняному бізнес-середовищі; вітчизняної спеціальної літератури; незадовільна якість роботи самих аудиторів. Крім вищезазначених перешкод у розвитку ринку аудиторських послуг, додає перепон і уряд, створюючи неправомірні обмеження конкуренції у сфері аудиторської діяльності. Мається на увазі Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання проведення аудиту суб'єктів господарювання державного сектору економіки» від 4 червня 2015 р. [2]. Цей документ зобов'язує суб'єктів управління об'єктами державної власності забезпечити в установленому законодавством порядку проведення аудиторськими фірмами аудиту річної фінансової звітності державного сектору економіки.

Досліджуючи сучасні проблеми аудиту, слід відзначити, мабуть, одну з найважливіших, а саме проблему недовіри до аудитора і зокрема недовіри до якості надаваних їм аудиторських послуг. Така недовіра викликана в першу чергу відсутністю контролю над якістю наданих послуг на державному рівні. Ця проблема, мабуть, найбільш актуальна, оскільки на даний момент в Україні існує безліч малих і середніх підприємств, які в силу своїх невеликих доходів не можуть дозволити собі скористатися послугами великих і перевірених аудиторських фірм. Такі підприємства змушені звертатися до приватних аудиторів, ризикуючи отримати неякісні аудиторські послуги, що може спричинити за собою помилки у функціонуванні таких підприємств. Виходячи з викладеного можна намітити напрямки та перспективи розвитку цієї галузі. Рішення будь-яких проблем має починатися з державного рівня. Питаннями аудиту на такому рівні займається Аудиторська палата України.

Список використаних джерел

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 29.05.1993 № 3126-ХІІ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
2. Деякі питання проведення аудиту суб'єктів господарювання державного сектору економіки: Постанова Кабінету Міністрів України від 4.06.2015 № 390 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/390-2015-%D0%BF>

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ефективне управління основними засобами неможливе без оперативності в обліку, контролі за їх надходженням і використанням, неможливо без застосування в обліку комп'ютерних технологій. В умовах розвитку системи бухгалтерського обліку питання інтегрованості підприємств в автоматизований облік є досить актуальним. Використання комп'ютерних комплексів обліку на підприємстві сприяє покращенню якості роботи бухгалтерів, а звідси й підвищується ефективність організації роботи на підприємстві. Програми, що використовуються для автоматизації обліку на підприємстві містять всі необхідні інструменти, системи та вбудовані механізми, що забезпечують оперативність обліку та ефективність роботи бухгалтера. До таких програм відносять «1С: Бухгалтерія», «Парус-Підприємство», «Дебет+», та ін.

Що стосується автоматизованого обліку основних засобів, то вищевказані програми забезпечують:

- створення інвентарної картотеки основних засобів;
- ведення первинної документації, нарахування зносу, переоцінка об'єктів основних засобів;
- облік витрат на утримання і поліпшення даного об'єкту обліку;
- формування окремих звітних форм з обліку основних засобів;
- оформлення договорів оренди, розрахунок орендних платежів, контроль за станом розрахунків з контрагентами [1].

Методичні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" (наказ Мінфіну України від 27.04.2000 № 92)[3].

Із первинних документів формується вхідна інформація під час автоматизованого розв'язання задач з обліку основних засобів та необоротних матеріальних активів.

Завдання автоматизації обліку основних засобів та нематеріальних активів характеризуються відносною однотипністю реалізації для різних організацій і стабільністю в часі. Тому передбачається вирішення наступних завдань:

- 1) Облік наявності, введення в експлуатацію, руху основних засобів в натуральному і вартісному вимірі по об'єктах, структурним підрозділам і матеріально відповідальними особами;
- 2) Облік наявності та руху нематеріальних активів в вартісному вимірі за об'єктами обліку;
- 3) Облік амортизації основних засобів за різними методиками, облік амортизації нематеріальних активів;
- 4) Формування і друк регістрів синтетичного та аналітичного обліку, звітності по основних засобах та нематеріальних активах.

Найбільш широкого використання та популярності для виконання облікових задач набули такі програми: «1С: Підприємство», «Парус», «БЕСТ», «Галактика» та ін.

Основним засобом у типовій конфігурації «1С: Бухгалтерія 8.1» вважається об'єкт, введений в експлуатацію. Саме при оформленні операції введення в експлуатацію визначаються всі параметри обліку основних засобів. Перелік об'єктів основних засобів та інших необоротних активів зберігається в довіднику «Основні засоби», а всі облікові параметри фіксуються в регістрах відомостей системою автоматично. Основним принципом ведення обліку основних засобів в підсистемі є їх пооб'єктний облік, тобто кожен об'єкт основних засобів повинен враховуватися окремо, як самостійний елемент довідника «Основні

засоби». Для ведення пооб'єктного обліку основних засобів використовуються рахунки плану рахунків бухгалтерського обліку: всі субрахунки рахунку 10 «Основні засоби». Аналітичний облік в програмі ведеться за допомогою спеціального механізму «субконто». Під видом субконто розуміють сукупність однотипних об'єктів аналітичного обліку. Наприклад, рахунок 10 «Основні засоби» має два субконто – «Необоротні активи» та «Місця зберігання».

Інформація про об'єкти основних засобів (параметри їх обліку) зберігається не в довіднику, а в реєстрах відомостей. Ця інформація вноситься користувачем у формі документів введення в експлуатацію або введення залишків, а реєстри відомостей заповнюються автоматично при проведенні документів. Дані про рахунки обліку необоротних активів і приналежності до податкової групи визначається тільки при введенні в експлуатацію основного засобу.

Аналітичний облік необоротних активів ведеться за матеріально-відповідальним особам і підрозділам, за якими основні засоби закріплені. При прийнятті до обліку об'єкта основного засобу вказуються рахунок бухгалтерського обліку основних засобів і рахунок амортизації, матеріально відповідальна особа, спосіб амортизації та строк корисного використання основного засобу. Для нарахування амортизації основних засобів використовується документ «Нарахування амортизації». Для обліку даної операції існує рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», який ведеться в розрізі субконто «Необоротні активи».

Метод нарахування амортизації задається для кожного основного засобу і залежно від обраного рахунку бухгалтерського обліку змінюється набір можливих методів нарахування амортизації. При цьому можна використовувати складні способи амортизації, розподіляти суми нарахованої амортизації між декількома рахунками або об'єктами аналітичного обліку. Для основних засобів, що використовуються сезонно, можна вказати графік нарахування амортизації. Нарахування амортизації по всім основним засобам виконується в кінці кожного місяця автоматизованою регламентною операцією [2].

Варто відзначити, що в жодному нормативно-правовому акті України не надано типові форми для розрахунку забезпечень майбутніх витрат і платежів, тому виникає необхідність не тільки в автоматизації розрахунку відрахувань у резерв, але і в розробці типових форм [2].

Використання бухгалтерських програм не лише дає змогу отримувати оперативну і якісну інформацію з обліку господарських операцій основних засобів, але й сприяє покращенню організації роботи на підприємстві, полегшенню ведення обліку та зростанню продуктивності роботи персоналу. На сьогодні найбільш використовуваною програмою для автоматизації обліку основних засобів на підприємстві є «1С: Підприємство». Застосовуючи останні версії цієї програми підприємство отримує всі необхідні інструменти та механізми, що дозволяють швидко, легко та ефективно здійснювати облік основних засобів.

У сучасних умовах розвитку інформаційних технологій підприємствам варто постійно вдосконалювати автоматизацію облікових процедур, адже від цього залежить не лише внутрішній аспект розвитку підприємства, але й зовнішній – конкурентоспроможність, лідерство на ринку та вихід на міжнародний ринок.

Список використаних джерел

1. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: навч. посіб. А.М. Береза. – Київ: КНЕУ. 2010. – с. 214.
2. Бутова О. М., Волошина В. В. Базові аспекти організації обліку основних засобів в інформаційному середовищі. Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. 2013. № 4 (32). – с. 164.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92 / Україна. Міністерство фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Для багатьох промислових підприємств та підприємств роздрібної торгівлі логістичні витрати становлять значну частину сукупних витрат. Підвищена увага до логістики зумовлена її потенційною можливістю підвищити ефективність функціонування підприємств. Логістичні витрати формуються у різних сферах: постачання, виробництва та розподілу, що ускладнює можливості ефективного управління ними. Тому на підприємствах досить гостро постає проблема створення інформаційного забезпечення управління логістичними витратами; методики обліку цих витрат як бази для прийняття управлінських рішень у сфері логістики. Основна проблема оцінки і відображення логістичних витрат полягає в тому, що традиційна практика класифікації та управлінського обліку не містить повної інформації для їх ідентифікації. Традиційні системи обліку включають логістичні витрати до інших груп корпоративних витрат, що не дозволяє провести їх детальний аналіз, врахувати наслідки прийнятих управлінських рішень, а також їх вплив на загальну ефективність логістичної системи.

Наразі у діючій вітчизняній нормативно-правовій базі, яка забезпечує ведення фінансового обліку на підприємствах, відсутнє єдине твердження поняття «логістичні витрати» (таблиця 1).

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «логістичні витрати» в обліку

№ з. п.	Автор	Трактування поняття «логістичні витрати» в обліку
1	2	3
1	Окландер М. [1]	Логістичні витрати – це витрати, які пов'язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживача
2	Рогатюк О. [2]	Логістичні витрати - це витрати, що пов'язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживача. Витрати, обумовлені виконанням логістики
3	Крикавський В. [3]	Логістичні витрати – це складова повних витрат підприємства. Логістичні витрати можна трактувати, як витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій і процесів (транспортування, складування, пакування і т. п.)

Узагальнюючи думки науковців, можна стверджувати, що логістичні витрати – це грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язані із забезпеченням бізнес-процесів та операцій з переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи.

Ідентифікація та оцінювання логістичних витрат мають передбачати: виявлення усіх науково визнаних та обґрунтування практично необхідних складових логістичних витрат згідно з їхнім класифікаційним поділом; аргументована послідовність розрахунку усіх елементів складових логістичних витрат та ідентифікації їх величин; облік та аналіз слабкоструктурованих складових логістичних витрат; оцінювання рівня логістичних витрат

підприємства. У сучасній теорії логістики існують різноманітні підходи до ідентифікації і класифікації логістичних витрат.

О. О. Андрухова й І. А. Якімов вважають, що основою обліку логістичних витрат може бути їх поділ за відношенням до логістичної системи підприємства на чотири групи:

- витрати на постачання;
- витрати на підтримку виробництва;
- витрати на розподіл (транспортування, організація складської діяльності, ціноутворення, планування каналів розподілу тощо);
- витрати на інформатизацію (управління процесом узагальнення логістичних витрат та визначення напрямків інформаційних потоків) [4].

К. М. Таньков, О. М. Тригид і Т. О. Колодизєва [5] розрізняють такі види логістичних витрат:

- постійні витрати, які не залежать від обсягів виробництва і збуту, тобто від інтенсивності матеріальних потоків. До них, зокрема, зараховують витрати за оренду складських приміщень;
- змінні витрати, які залежать від інтенсивності матеріальних потоків, що контролюються підприємством. До них можна зарахувати витрати на закупівлю сировини, транспортні витрати;
- загальні або валові витрати як сума постійних та змінних;
- середні витрати – величина відповідних витрат на одиницю матеріального потоку;
- граничні витрати, які визначаються як приріст відповідних витрат, що виникає в результаті збільшення матеріального потоку на одну одиницю.

Є. В. Крикавським [2] сформовані класифікаційні ознаки, що передбачають групування логістичних витрат таким чином:

- за формою прояву;
- за терміном отримання доходів відповідно до здійснених витрат;
- зважаючи на періоди здійснення (фактичного списання) витрат;
- за ознакою розподілу витрат у діяльності підприємств;
- за порядком визначення фінансових результатів;
- за ознакою фіксації витрат у системі бухгалтерського обліку;
- стосовно фаз просторово-часового переміщення матеріальних, інформаційних і фінансових потоків;
- залежно від способу віднесення витрат на об'єкт витрат;
- згідно з розподілом непрямих витрат за системою АВС-рахунка;
- за поведінкою або ознакою змінності чи реагування витрат на зміни параметрів діяльності.

Відсутність єдиної класифікації логістичних витрат, яка б задовольняла практичні потреби управління вітчизняних підприємств і давала змогу своєчасно та правильно реагувати на проблеми заважає ефективному господарюванню. Подальші дослідження мають бути спрямовані на вирішення цієї проблеми.

Список використаних джерел

1. Окландер М. А. Логістика : Підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
2. Крикавський В. Є. Логістика. Основи теорії : Підруч. для вищ. навч. закл. / В. Є. Крикавський. – Л. : Львівська політехніка, 2005. – 683 с.
3. Рогатюк О.В. Методи управління витратами на вітчизняних підприємствах / О.В. Рогатюк // 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://наука.kushnir.mk.ua/?p=27366>.
4. Андрухова О. О. Організація обліку логістичних витрат / О. О. Андрухова, І. А. Якімов // С. 70-73–Наука й економіка. – 2010. – № 4.
5. Таньков К. М., Тригид О. М., Колодизєва Т. О. Виробнича логістика : навч. посіб. К. М. Таньков, О. М. Тригид, Т. О. Колодизєва. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – С. 168.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

У сучасних умовах, за наявності на підприємствах великої кількості виробничих запасів, постає питання з автоматизації обліку для виконання системних обліково-контрольних операцій. Головною проблемою залишається питання вибору програми для автоматизації складського обліку серед тих програмних продуктів, які є на ринку [2]. Тут дуже важливо враховувати особливості діяльності та потреби конкретного суб'єкта господарювання. До основних нюансів, на які слід звернути увагу при виборі програмного продукту для автоматизації обліку на складі, можна віднести:

- наявність повної нормативно-довідкової системи;
- здатність створювати звіти в зручному для користувача вигляді;
- зручний для користувача введення даних в програму;
- підтримка системи в актуальному стані;
- резервне копіювання даних.

Розглянемо як приклад рішення даних проблем за допомогою програмного продукту «1С: Підприємство». Програма «1С: Підприємство» - це досить універсальна програма масового застосування для автоматизації складського, бухгалтерського та податкового обліку, яка включає і підготовку обов'язкової регламентованої звітності. Це готовий програмний продукт для ведення обліку в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю, надання послуг.

Програма «1С: Підприємство» дозволяє забезпечити виконання завдань, що стоять перед складськими і бухгалтерськими службами підприємства, якщо бухгалтерська служба повністю відповідає за облік на підприємстві, включаючи, наприклад, виписку первинних документів, облік продажів і т.д. Крім того, інформацію про окремих видах діяльності, виробничих операціях, можуть вводити співробітники суміжних служб підприємства, які не є бухгалтерами. В останньому випадку за бухгалтерською службою залишається методичне керівництво і контроль за настройками інформаційної бази, що забезпечують автоматичне відображення документів у бухгалтерському та податковому обліку.

Наприклад, при управлінні матеріально-виробничими запасами в програмі «1С: Підприємство» можна виконувати такі операції:

- деталізувати розташування цінностей на складах, їх облік по партіях;
- створювати систему резервування цінностей на складах;
- вести облік складських запасів в розрізі показників якості;
- здійснювати приймання та облік сировини і матеріалів по постачальникам з урахуванням дати виробництва;
- здійснювати контроль якості сировини та допоміжних матеріалів при прийманні.
- здійснювати облік готової продукції в розрізі дат виробництва або термінів реалізації.

В цілому, програмні продукти фірми 1С дозволяють повністю автоматизувати і облік оборотних активів на підприємствах будь-якої форми власності.

Список використаних джерел

1. Олійник, А. П. Сучасні методи обліку виробничих запасів [Електронний ресурс] / А. П. Олійник//Економічні науки. Серія «Облік і аудит». – 2012. – № 9 – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua

2. Шквір, В. Д. Інформаційні системи і технології в обліку [Текст] : навч. посібник / Шквір В. Д., Завгородній А. Г., Височан О. С. ; [3-є вид., переробл. і доп.]. — К. : Знання, 2007. — 439 с.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

У зв'язку з усе більшим розвитком глобалізаційних процесів, велику актуальність має використання бухгалтерської інформації в управлінні підприємствами з метою підвищення їх показників діяльності. У тому числі, така необхідність виникає завдяки збільшенню кількості суб'єктів, які вирішують інвестиційні та інші господарські питання, які мають за свою основу дані бухгалтерського обліку. Перспективні напрямки розвитку бухгалтерського обліку та фінансової звітності є досить актуальною темою для України, оскільки зростання ролі інтеграції економіки до світового економічного простору потребує деякої однотипності та прозорості принципів формування і розрахунку прибутку, бази оподаткування, інвестування та капіталізації активів, методика та організація яких у різних країнах різна.

В сучасних умовах, що характеризуються високою динамічністю зовнішнього середовища і розширення ринків збуту продукції, прийняття управлінських рішень на основі тих чи інших концепцій менеджменту стає все більш складним завданням. При цьому зростає роль засобів, методів і технологій в підготовці обґрунтування прийнятих управлінських рішень не тільки оперативного характеру, але, перш за все, у сфері стратегічного прогнозування і планування діяльності підприємств. Стає дуже важливим досліджувати як внутрішні процеси, що відбуваються на підприємствах, так і процеси й тенденції, які спостерігаються у зовнішньому по відношенню до компаній середовищі. Закономірно, що управління найрізноманітнішими бізнес-процесами на підприємстві пов'язано з комплексним аналізом проблем і завдань, що стоять перед його керівництвом, а також вибором конкретних управлінських рішень в усіх напрямках його діяльності.

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні має певні особливості відносно традиційної практики облікових записів та їх систематизації:

1. Значний вплив на проведення облікової діяльності підприємства мають чинники зовнішнього економічного середовища.
2. Досить чітко наразі проглядається тенденція ведення обліку і складання звітності з метою прогнозування подальших економічних кроків.
3. Дані бухгалтерського обліку мають велике значення і несуть організуючу роль, надаючи реальну цінність, що може бути оцінено як нематеріальний актив. Проте такими вони є не автоматично, а внаслідок пристосування їх до потреб конкретних користувачів облікової інформації.
4. В Україні на сьогодні бухгалтерський облік спрямований на дотримання норм податкового законодавства.

Упродовж останніх років відбулися суттєві зміни в системі бухгалтерського обліку в Україні щодо її гармонізації з міжнародними стандартами. Проте застосування міжнародних стандартів фінансової звітності не є метою реформування бухгалтерського обліку, а, скоріше, інструментом забезпечення потреб користувачів у якісній інформації, що дає правдиву картину фінансового стану й результатів діяльності суб'єкта господарювання [1].

Впровадження в Україні міжнародних стандартів бухгалтерського обліку дає змогу отримати сприятливе економічне середовище насамперед для інвесторів, менеджерів, керівників компаній.

Але співробітництво України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових та інвестиційних ринках потребують відкритості та прозорості інформації з економічних питань, зокрема з питань бухгалтерського обліку, відповідності міжнародним стандартам.

Існують перспективні напрямки, які потребують реалізації під час реформи облікової діяльності в Україні, а саме:

- 1) збільшення ролі бухгалтерського обліку в управлінні підприємствами;
- 2) досягнення вітчизняним обліком рівня інших країн;
- 4) розширення застосування економічного аналізу у практичній роботі бухгалтерів;
- 4) підготовка українських бухгалтерів не завжди відповідає сучасним вимогам практики.

З метою приведення національної системи бухгалтерського обліку у відповідність з вимогами ринкової економіки, реформи слід проводити по декількох напрямках. Першим є вдосконалення нормативно-правового регулювання. Мета нормативного регулювання бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні доступу всіх зацікавлених користувачів до інформації про діяльність господарюючих суб'єктів. При цьому необхідно забезпечити не суперечність національної системи бухгалтерського обліку загальносвітовим в світі підходам, сформуванню моделі співіснування і взаємодії системи оподаткування і системи бухгалтерського обліку. Необхідно ввести процедури коректування бухгалтерської звітності у зв'язку з інфляцією, переглянути допустимі способи оцінки майна і зобов'язань, створити механізми забезпечення відвертості бухгалтерської звітності.

Також важливим є вдосконалення методичного і кадрового забезпечення. У сучасних умовах бухгалтер повинен: вміти збирати, накопичувати, обробляти, передавати інформацію про діяльність суб'єкта господарювання; бачити перспективу розвитку підприємства з урахуванням досягнутого рівня виробництва і реальних можливостей, повнішого задоволення запитів ринку; підпорядкувати цілі й функції підсистем (виробничих підрозділів і служб) досягненню цілей системи (підприємства) в цілому; підтримувати збалансованість розвитку підприємства, при якому передбачається як єдиний процес – поліпшення виробничої діяльності, соціальний розвиток колективу; систематизувати причини зміни чинників розвитку підприємства для найповнішого їх вивчення і розробки механізмів зміни якісно-кількісних його параметрів і створення передумов для бажаних змін; підбирати методи, прийоми і методики, які б дозволяли з найменшими затратами часу і коштів високоякісно вивчати аналізований об'єкт як систему; формувати джерела даних, які б дозволяли досить повно і адекватно моделювати явища, процеси, результати і давали можливість об'єктивно і своєчасно оцінювати стан і передбачати майбутні зміни аналізованого об'єкта. Однак, для поглиблення аналітичної підготовки бухгалтерів, не досить удосконалювати інформаційне середовище аналізу, необхідно поглиблювати його методологію, а саме розробляти з врахуванням викликів часу нові види аналізу повинен фіксувати факти фінансово-господарської діяльності і підраховувати її підсумки, перетворитися на аналітика, брати участь в управлінні фінансами підприємства, доводити до відома керівника очікувані фінансові наслідки по майбутніх договорах, рекомендувати шляхи поліпшення фінансового стану підприємства [2].

Отже, враховуючи вище викладене, можна зроби такі висновки, що передумовою подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні можуть бути перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку, диференціація вимог до фінансової звітності, безперервна професійна освіта, активна позиція бухгалтерської спільноти. Доречно зазначити, що бухгалтер є виробником дуже важливого продукту – звітної інформації (податкової, фінансової, статистичної, управлінської), що вимагає постійного безперервного розвитку та відповіді на сучасні глобалізаційні виклики.

Список використаних джерел

1. Голов С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / С.Ф.Голов; Держ. вищ. навч. закл. «Київ.нац.екон.ун-т ім.В.Гетьмана». – К., 2011. – 31 с.
2. Бруханський Р.Ф., Пуцентейло П.Р. Формування системи професійної підготовки бухгалтера-аналітика. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5-6. С. 187-198.

СУЧАСНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах управлінський облік є одним з найефективніших способів забезпечення управління підприємством інформацією, яка має відповідати загально визначеним вимогам, що постійно видозмінюються та доповнюються.

Проведені дослідження сучасного стану і розвитку управлінського обліку вказують на те, що в процесі динамічного розвитку підприємств в умовах висококонкурентного середовища змінюються інформаційні потреби процесу управління підприємством. Це зумовлює виникнення нових напрямів управлінського обліку як системи інформаційного забезпечення апарату управління.

Формування моделі управлінського обліку визначають дві його особливості – орієнтація на користувача інформації та оперативність надання даних. При цьому потреби менеджерів в інформації для прийняття рішень і контролю будуть залежати, по-перше, від функціональної галузі, у якій вони спеціалізуються, по-друге, від їхнього положення в організаційній структурі підприємства. У зв'язку з цим модель управлінського обліку на авіаційному підприємстві може бути побудована різними способами з урахуванням цієї специфіки [1].

Залежно від функціональної позиції обліку в системі забезпечення керівництва інформацією для прийняття ефективних рішень, а також зважаючи на рівень закритості облікових даних підприємства для зовнішніх споживачів, виділяють наступні ознаки класифікації моделей управлінського обліку:

- за ступенем взаємозв'язку фінансового та управлінського обліку;
- за повнотою включення витрат до собівартості;
- за ступенем нормування [2].

На рисунку 1 представлено класифікацію моделей управлінського обліку.



Рисунок 1 – Класифікація моделей управлінського обліку на підприємстві

Інтегрована модель управлінського обліку передбачає збір інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, на базі вже існуючої на підприємстві системи фінансового обліку.

Автономна модель управлінського обліку, зважаючи на конкуренцію та закритість певної інформації для зовнішніх користувачів, передбачає, що паралельно з існуючою на підприємстві системою збору і опрацювання інформації, представленої фінансовим обліком, створюється ще одна система фіксації та інтерпретації інформації.

Система обліку повних витрат представлена традиційним для України обліком витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), яка передбачає поділ витрат на основні (витрати, які безпосередньо пов'язані з виробничим процесом) і накладні (витрати, пов'язані з організацією та управлінням виробництвом). Щомісяця накладні витрати списуються на витрати виробництва, внаслідок чого в обліку формується виробнича собівартість продукції, робіт, послуг. У зарубіжній практиці обліку повних витрат відповідає система «абсорпшен-костинг».

Система обліку часткових витрат представлена традиційним для економічно розвинутих країн обліком витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), яка передбачає розмежування витрат на змінні (розмір яких знаходиться у прямій залежності від збільшення обсягів виробництва) та постійні (величина яких залишається не змінною).

За системи обліку часткових витрат калькуляція собівартості виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг здійснюється на підставі змінних витрат, які без посередньо пов'язані зі створенням продукції. У зарубіжній практиці обліку часткових витрат відповідає система «директ-костинг».

Система обліку фактичних витрат полягає у формуванні собівартості продукції і визначенні прибутку на основі фактичних витрат підприємства. При цьому облік фактичних витрат, зважаючи на класифікацію моделей управлінського обліку за повнотою включення витрат до собівартості (облік повних і часткових витрат), зумовлює існування двох підсистем:

- 1) «факт-абсорпшен-костинг»;
- 2) «факт-директ-костинг».

Облік нормативних (стандартних) витрат полягає у формуванні собівартості за нормативними витратами, які розробляються на кожному підприємстві залежно від його технологічних особливостей. Відхилення від нормативних виробничих витрат разом з адміністративними витратами і витратами на збут становлять витрати звітного періоду і враховуються при визначенні прибутку. У світовій практиці така система називається «стандарт-кост». Вона є інструментом контролю, що спрямований на управління прямими витратами виробництва. При цьому облік нормативних витрат, зважаючи на класифікацію моделей управлінського обліку за повнотою включення витрат до собівартості (облік повних і часткових витрат), зумовлює існування двох підсистем:

- 1) «стандарт-абсорпшен-костинг»;
- 2) «стандарт-директ-костинг» [2].

Управлінський облік як інструмент управління робить прозорою структуру витрат компанії, адже витрати, які раніше були розкидані по узагальнених статтях бухгалтерської звітності (яка здебільшого готується з метою надання зовнішнім користувачам), стають впорядкованими за об'єктами витрат та процесами, притаманними саме цьому підприємству та доступними для подальшого аналізу.

Отже, модель управлінського обліку на підприємствах будується як складна управлінська система, що включає не тільки виробничий облік, але й підсистеми аналізу та внутрішнього аудиту, формування бюджетного прогнозного планування на основі діагностичних висновків.

Список використаних джерел

1. Шворак А. М. Модель управлінського обліку як інструмент процесу прийняття рішень на авіаційних підприємствах [Електронний ресурс] / А. М. Шворак, О. І. Гадзевич, К. О. Слєпченко. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/204.pdf>.
2. Бруханський Р. Ф. Управлінський облік. Навчальний посібник / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 223 с.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах господарювання кардинально змінюється підходи щодо методів організації та проведення внутрігосподарського контролю на підприємстві, в тому числі його нової форми – внутрішнього аудиту. Згідно з Міжнародними стандартами аудиту «діяльність внутрішнього аудиту – це діяльність з оцінки, що організована як підрозділ суб'єкта господарювання або надається йому як послуга. Її функції охоплюють також перевірку, оцінку та моніторинг адекватності й ефективності внутрішнього контролю» [1].

Створення на підприємстві служби внутрішнього аудиту вимагає вирішення методологічних та організаційно-технічних проблем, пов'язаних із визначенням організаційної форми служби, кола завдань та функцій, які делегуватимуться внутрішнім аудиторам, наявністю необхідних ресурсів, формуванням бюджету служби, нормативним регулюванням її роботи тощо. Працівники служби внутрішнього аудиту мають досконало знати специфіку підприємства, його організаційно-економічну структуру, коло питань, що мають бути висвітлені при перевірках, об'єкти контролю, володіти методикою і технікою проведення перевірок, добре знати законодавчі та нормативні акти, вміти визначати шляхи попередження та ліквідації недоліків і втрат.

Організаційно-правова форма служби внутрішнього аудиту багато в чому залежить від організаційно-правової форми, специфіки та масштабів діяльності, цілей підприємства, а також функціональних обов'язків, що визначають для внутрішніх аудиторів керівники підприємства.

На сьогодні в Україні внутрішній аудит перебуває в початковому стані розвитку, як в законодавчому, так і в професійному аспектах. Одна з головних причин цього полягає у відсутності законодавчого регулювання цього процесу. Проте з іншого боку відсутність обмежень на зміст та форму проведення внутрішнього аудиту спонукає суб'єктів господарювання розробляти власні форми реалізації його функцій. За умови створення служби внутрішнього аудиту на підприємстві виникає необхідність в розробці Положення про внутрішній аудит, в якому мають бути зазначені організаційні, методичні та документальні вимоги до проведення аудиту.

При наявності необхідної нормативно-правової бази, методичних розробок, внутрішніх нормативів аудиту організована служба внутрішнього аудиту на підприємстві забезпечить ефективне функціонування, стабільність та відповідний розвиток підприємства за умов ринкової конкуренції; надасть змогу зберігати та продуктивно використовувати потенціал і ресурси підприємства; зможе своєчасно виявити і мінімізувати фінансові, комерційні та інші ризики в управлінні підприємством; сформувати сучасну систему інформаційного забезпечення, що надасть змогу швидко реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища та вчасно адаптувати функціонування підприємства до таких змін.

Підрозділ внутрішнього аудиту є важливою складовою цілісної системи внутрішнього контролю.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти аудиту//[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/msa>.
2. Каменська Т. Необхідність створення служби внутрішнього аудиту на підприємстві / Т. Каменська // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/article>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ІНЖИНІРИНГ ЯК МЕТОД ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ

Одним із можливих варіантів побудови ефективної системи стратегічного фінансового обліку на підприємстві є застосування бухгалтерського інжинірингу, який на сьогодні вважається одним із напрямів інтелектуалізації бухгалтерського обліку як науки. Стратегічний фінансовий дозволяє змінити способи надання інформації, якщо існуючі методи її одержання не відповідають потребам підприємства. Бухгалтерський інжиніринг, як набір науково-обґрунтованих методів з виокремлення облікових об'єктів та розробки облікових методів, що забезпечують обробку, надання і представлення інформації про такі об'єкти, найкраще відповідає існуючим потребам до побудови стратегічно орієнтованої системи фінансового обліку. Однією з основних причин, що зумовлює доцільність застосування інжинірингу в бухгалтерському обліку є здатність побудови на його основі системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, що підвищує ефективність управління наявними операціями та бізнес-процесами, дозволяє ідентифікувати загрози і ризики внутрішнього і зовнішнього середовища, що є особливо актуальним в умовах проявів світової фінансово-економічної кризи.

Бухгалтерський інжиніринг можна віднести до одного із видів фінансового інжинірингу, який визначається сучасними дослідниками як проектування, розробка і реалізація інноваційних фінансових інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до вирішення проблем в сфері фінансів [1].

Бухгалтерський інжиніринг передбачає застосування творчих та інноваційних підходів до фінансового обліку як інформаційної технології, що забезпечує надання інформації для прийняття управлінських рішень. Застосування бухгалтерського інжинірингу під час розробки стратегічно орієнтованої системи обліку дозволяє одержати нову технологію обробки даних про діяльність підприємства та його зовнішнє середовище.

Фінансовий і бухгалтерський інжиніринг базується на методичних засадах, які передбачають:

- ідентифікацію об'єктів управління фінансового і бухгалтерського інжинірингу;
- формулювання моделі фінансового і бухгалтерського інжинірингу.

Визначальною економічною передумовою для поширення і широкого застосування інжинірингу в бухгалтерському обліку стало здешевлення комп'ютеризації облікових процедур, поява персональних комп'ютерів та баз даних, збільшення швидкості та надійності роботи комп'ютерної техніки, розробка спеціалізованого облікового програмного забезпечення та програмних додатків. Без комп'ютеризації облікових процесів розробка системи інжинірингового обліку була дуже трудомістким та коштовним проектом, реалізувати який могли дозволити лише великі корпорації, а ефект від його використання був незначним через обмеженість інформаційних потоків та низьку швидкість облікового відображення й узагальнення облікової інформації. Розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій в сфері бухгалтерського обліку дозволив приділяти увагу не лише автоматизації стандартизованих облікових процедур, а й розробляти альтернативні облікові системи в різних програмних середовищах на основі застосування бухгалтерського інжинірингу.

На сьогодні використання бухгалтерського інжинірингу набуло значного поширення при побудові стратегічно орієнтованих та управлінських облікових систем. Значна увага дослідниками приділяється дослідженню теоретико-методичних засад його використання в обліковій практиці та аналізу розвитку системи інструментів бухгалтерського інжинірингу, що використовується в фінансовому, управлінському та стратегічному обліку.

Основною особливістю інструментів бухгалтерського інжинірингу є складання бухгалтерських проводок за укрупненими агрегатами, якими можуть виступати розділи структурованого плану рахунків, бухгалтерського балансу, інших видів балансів (розподільчого, ліквідаційного, прогнозного і т. д.), мегарахунки.

Сьогодні інжинірингові інструменти включають:

- 1) фінансові баланси в історичній оцінці;
- 2) реінжиніринг бізнес-процесів (їх трансформація під дією моніторингових фінансово-господарських операцій);
- 3) імунізаційні механізми (прогнозні операції);
- 4) похідні балансові звіти;
- 5) нульові баланси.

На підставі вказаних інжинірингових інструментів в управлінському обліку формується система обліково-аналітичного забезпечення, складовими елементами якої є:

- 1) окремий робочий план рахунків управлінського обліку;
- 2) обліково-контрольні точки – економічні ситуації;
- 3) реєстр фінансово-господарських операцій;
- 4) системи оцінок;
- 5) облікові агрегати і мегарахунки;
- 6) агреговані проводки за мегарахунками;
- 7) похідні балансові звіти;
- 8) алгоритм (технологія) відображення даних в похідних балансових звітах.

На сьогодні можна виділити два основних підходи до розуміння сутності бухгалтерського інжинірингу - у вузькому та у широкому розумінні.

У вузькому розумінні бухгалтерський інжиніринг як система похідних балансових звітів, які використовуються для забезпечення управління платоспроможністю, власністю, резервною системою, ризиками. Похідні балансові звіти можуть використовуватись в якості основного джерела інформації для стратегічного управління економічними процесами та ресурсним потенціалом підприємства. Однак, таке звужене розуміння бухгалтерського інжинірингу залишає поза увагою порядок змістовного наповнення таких звітів, опис і обґрунтування методів і технік, які використовуються для наповнення показників похідних балансових звітів обліковою інформацією стратегічного характеру.

У широкому розумінні бухгалтерський інжиніринг - це концепція розробки і впровадження облікових інформаційних систем, що побудована на використанні структурованого плану рахунків, нових видів облікової архітектури (базова, коригуюча, похідна, стратегічна та гіпотетична складові), агрегованих і дезагрегованих об'єктів з метою забезпечення бухгалтерського супроводу управління економічними процесами і визначення результатів діяльності підприємства або його бізнес-одиниць. Застосування такого підходу є найбільш доцільним при побудові стратегічно орієнтованої системи обліку, оскільки дозволяє на основі інжинірингових інструментів забезпечити ідентифікацію і оцінку об'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та комплексно забезпечити процес розробки, формулювання, реалізації і моніторингу стратегії підприємства.

На сьогодні бухгалтерський інжиніринг є концепцією розробки і впровадження облікових інформаційних систем, що побудована на використанні інжинірингових інструментів, які стосуються на всіх стадіях облікового процесу і включають облікові агрегати, структурований план рахунків, коригуючі, інжинірингові, стратегічні та гіпотетичні бухгалтерські записи, похідні балансові звіти тощо.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Бухгалтерський інжиніринг / В.М. Жук // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. - К.: ТОВ "Всеукраїнський інститут права і оцінки", 2013. - 534 с., С.51-54.

Прут А.Ю., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Шинкар Ю.А., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Науковий керівник - Дмитренко А.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» під фінансовою звітністю розуміють бухгалтерську звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна звітність складається щоквартально наростаючим підсумком з початку звітного року в складі балансу та звіту про фінансові результати [1]. Підвищення ролі як фінансової звітності, так і бухгалтерського обліку в цілому є результатом розширення кола суб'єктів управління підприємством, тобто суб'єктів, які мають право приймати інвестиційні та інші господарські рішення спираючись на дані фінансової звітності. Підвищуються вимоги до якості звітної інформації, що визначаються реальністю, змістовністю та оперативністю даних [2].

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки для прийняття ефективних управлінських рішень користувачам фінансових звітів необхідна якісна інформація, яка буде охоплювати фінансовий стан і його зміни, а також результати діяльності підприємства. Дані фактори і обумовили склад фінансової звітності. Вона складається з 6 основних форм: баланс;звіт про фінансові результати;звіт про рух грошових коштів;звіт про власний капітал;примітки до річної фінансової звітності;додатки до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами».

Проте фінансова звітність також повинна відповідати низці вимог: бути доречною, тобто містити лише ту інформацію, яка може вплинути на прийняття рішень користувачами; бути достовірною, тобто інформація, котра наведена у фінансовій звітності не повинна містити помилок та перекозчень, які здатні б вплинути на рішення користувачів; бути дохідливою, тобто інформація повинна бути розрахована на однозначне тлумачення її користувачами. Місце фінансової звітності в структурі звітності підприємства визначається тією роллю, яку вона буде виконувати для її користувачів.

Фінансова звітність не може бути однаково корисною для всіх, оскільки вона характеризується мірою економічної зацікавленості користувачів. Загалом роль фінансової звітності є дуже важливою, бо її подання є обов'язковим для більшості користувачів. Отже, можна зробити висновок, що фінансова звітність як важливий компонент системи інформаційного забезпечення процесу управління і прийняття рішень користувачами гармонійно поєднується з основними класичними функціями менеджменту: планування, контроль, фінансова, організація, мотивація.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р., № 996-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>

2. Андрієнко В. С. Поняття та склад фінансової звітності в умовах гармонізації бухгалтерського обліку / В. С. Андрієнко // Наука молода. — 2018. — № 9. — С. 153–157.

СУТНІСТЬ КРИПТОВАЛЮТ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

З розвитком глобалізації, поширенням ІТ-технологій та загальною комп'ютеризацією фінансові системи окремих країн удосконалюються та прогресують. Цей процес сприяє появі нових фінансових інститутів, інструментів та форм взаємодії між людьми, зокрема, альтернативного грошового обігу. Аналогом традиційних (фіатних) валют стає криптовалюта та її найпоширеніші грошові одиниці, зокрема Bitcoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS, Litecoin. Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією. Такі електронні гроші не регулюються жодною з державних систем, у тому числі Національним банком України. Функція спостерігачів і контролерів у цьому разі лежить на користувачах мережі і власниках криптовалют.

Криптографія з метою конфіденційних платежів почала використовуватися у 1990 році в системі DigiCash Девіда Чома, компанія якого збанкрутувала у 1998 році. Однак його платіжна система була централізованою, а термін «криптовалюта» виник після появи пірингової платіжної системи Bitcoin, розробленої у 2009 році людиною або групою осіб під псевдонімом Сатоші Накамото. Пізніше з'явилися інші незалежні від Bitcoin криптовалюти, які названі форками Bitcoin, такі як Namecoin (децентралізована DNS, що використовує однойменну криптовалюту для реєстрації внутрішніх доменів bit), Litecoin (використовує хешування Scrypt, збільшена верхня межа загальної емісії, зменшено час підтвердження транзакцій), PPCoin (використовує гібридний механізм proof-of-work/proof-of-stake, не має верхньої межі на загальний обсяг емісії), Novacoin (аналогічна PPCoin, але використовує scrypt і зменшені коефіцієнти, пов'язані з емісією).

Прийнято виділяти два основні типи віртуальних валют: конвертована (відкрита) і неконвертована (закрита) віртуальна валюта. Суть класифікації віртуальних валют полягає в можливості їхньої конвертації у фіатні валюти, і — навпаки.

Термін «конвертована валюта» вказує на її фактичну конвертованість (наприклад, через наявність відповідного ринку). Таким чином, віртуальна валюта є «конвертованою» лише доти, доки фізичні та юридичні особи проводять із нею операції, а інші приймають її, оскільки «конвертованість» віртуальної валюти жодним чином не гарантована законодавством. Прикладами конвертованої віртуальної валюти є: Bitcoin, Liberty Reserve, Second Life Linden Dollars.

Неконвертована (закрита) віртуальна валюта призначена для використання в конкретних віртуальних сферах, таких як глобальні багатокористувацькі онлайн-ігри або магазин Amazon.com, і яка за правилами, що регулюють її використання, не може бути обмінена на фіатну валюту. Прикладами неконвертованої віртуальної валюти є: Project Entropia, Q-coins і World of Warcraft Gold. Усі неконвертовані віртуальні валюти є централізованими: за визначенням, вони емітуються центральним адміністратором, який контролює систему, установлює правила використання віртуальної валюти, веде централізований реєстр платежів і має право вилучати валюту з обігу.

Найпоширенішою і найдорожчою криптовалютою є біткоїн (Bitcoin). Термін «біткоїн» запозичений з англійської мови («bitcoin») і утворений шляхом злиття слів: «bit» (одиниця комп'ютерної пам'яті) і «coin» (монета). Ця віртуальна валюта має переваги у тому, що є децентралізованою, всі операції з її участю анонімні, а центр емісії відсутній. Торгові угоди проводяться тільки в електронному форматі, а операції купівлі-продажу даної валюти можна здійснити через онлайн-біржі (наприклад BTC-E). За допомогою спеціальних обмінних пунктів в онлайн-мережах (WebMoney) або через брокера Форексу (FXOpen) криптовалюту можна обміняти на основні валюти світу. Також біткоїни можна отримати в результаті

прийняття оплати за надані товари та послуги або через купівлю безпосередньо у іншого власника. Останній варіант вважається найвигіднішим, оскільки не передбачає комісії притаманної обмінному пункту.

Мережа біткоїн заснована на «блокчейн» (ланцюжку блоків) і є публічним реєстром, який зберігає дані про всі транзакції системи. Дані транзакції захищені електронними підписами користувачів – учасників мережі, які видобувають біткоїн чи проводять з ними будь-які операції. Зовнішньо система працює аналогічно будь-якій електронній платіжній системі, наприклад, Webmoney. Проте серед недоліків криптовалюти можна назвати те, що у випадку втрати пароля або доступу до електронного гаманця наявна криптовалюта буде повністю втрачена.

Криптовалюта є альтернативним вираженням звичайної валюти і має низку переваг:

1) операції з криптовалютою є повністю анонімними і конфіденційними. Вся інформація про транзакції зашифрована в наборі символів, персональні дані не прив'язуються до гаманця криптовалюти;

2) кожна одиниця криптовалюти має унікальний код і захищена від підробки;

3) кожна одиниця криптовалюти не прив'язана до жодного з банків, що суттєво зменшує розмір комісії за здійснення операцій. Вартість комісії зазвичай є вартістю енергетичних ресурсів, затрачених на здійснення транзакції; відсутність прив'язки до банків сприяє суттєвому зменшенню затрат часу на здійснення операцій із криптовалютою. Зазвичай підтвердження здійснення операцій із криптовалютою приходиться протягом декількох секунд;

4) операції здійснюються напряму між різними власниками електронних гаманців, що сприяє підвищенню швидкості здійснення операцій та зменшенню комісії;

5) емісія більшості видів криптовалют має максимальний поріг, що викликано обмеженням кількості можливих комбінацій символів, що утворюють кожен нову одиницю криптовалюти.

Але деякі з переваг криптовалюти є одночасно й її недоліками. Так, повна анонімність і конфіденційність транзакцій роблять можливим спекулювання валютою та використання її для злочинних операцій, таких як торгівля людьми, контрабанда наркотиків, фінансування тероризму і т. д. Іншим недоліком криптовалюти є еластичний курс, який залежить від попиту і пропозиції на неї. Це пов'язано з тим, що курс контролюється лише користувачами валюти.

Нестабільність біткоіна можна пояснити його відносно малою масою в обігу (максимально можлива кількість біткоінів – 21 млн., а добуто вже більше половини), тому будь-яка достатньо велика операція може позначитися на його курсі.

З одного боку, така властивість криптовалюти дає змогу грати на курсах і збагачуватися за рахунок його коливання. З іншого боку, багато людей, які намагалися збагатитися за рахунок біткоіна, не змогли прорахувати зміну його курсу і втратили свої гроші.

Незважаючи на всі різні думки стосовно криптовалют, варто визнати, що їх поява на світовому фінансовому ринку є феноменом, який у теорії може докорінно змінити наявну в світі фінансову систему. Саме тому уряди країн не поспішають давати дозвіл на масове впровадження криптовалюти на своїх територіях, оскільки альтернатива наявній фінансовій системі може змінити силу впливу центральних органів на управління фінансовими процесами. Теоретично криптовалюта може позитивно вплинути на бізнес, оскільки відсутність комісії під час здійснення операцій дасть змогу підприємствам отримати вільні кошти, які будуть використані на розвиток виробництва, та в цілому зменшити витратну частину суб'єктів господарювання. Висока швидкість проведення операцій із криптовалютами дасть змогу економити витрати часу та робочої сили, підвищити динамічність підприємницької діяльності, що позитивно вплине на економіку. Отже, процес розвитку крипто валют неможливо зупинити, рано чи пізно вони все одно займуть своє місце у світовій фінансовій системі.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах господарювання головною метою будь-якого підприємства є: отримання прибутку, розвиток підприємства, вихід на нові ринки та розширення міжнародних зв'язків. Все це є основоположним для перегляду та удосконалення облікової політики підприємства, відповідального процесу, створення котрого потребує ретельного підходу та інформаційного забезпечення. Порядок розкриття інформації про облікову політику підприємства визначено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Незважаючи на те, що всі П(С)БО ґрунтуються на МСБО, в них існують суттєві розбіжності. Це спричиняє необхідність детального розгляду та дослідження основних аспектів формування облікової політики підприємств відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1].

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» наведено дещо інше визначення терміну «облікова політика», а саме: це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансових звітів [2].

Дослідивши визначення облікової політики у вітчизняних та закордонних нормативних документах варто зауважити, що їх спільною особливістю є те, що облікову політику обмежують лише складанням та поданням фінансової звітності та не поширюють на питання організації та ведення обліку. Зрозумілим є те, що розробка та прийняття облікової політики – це складний процес, що вимагає наявності спеціальних кадрових, фінансових та технічних можливостей й досконалого знання діяльності підприємства.

Формування облікової політики відбувається на трьох рівнях: міждержавному, державному, рівні підприємства.

Так, згідно з «Методичними рекомендаціями щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства» під час формування положення (наказу) про облікову політику, необхідно дотримуватись наступних вимог: законності; адекватності; ефективності; єдності; гласності.

При виборі облікової політики необхідно враховувати вплив низки факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів належать: інфраструктура ринку; особливості системи оподаткування; вплив інфляційних процесів; законодавчі акти та нормативні документи з питань підприємництва бухгалтерського обліку і оподаткування та перспективи їх змін тощо.

Внутрішніми факторами можна визначити такі: форму власності та організаційно-правову форму, галузь економіки та вид діяльності; організаційну та виробничу структуру підприємства; технологічні особливості процесу виробництва; рівень розвитку інформаційної системи на підприємстві; рівень кадрового та матеріально-технічного забезпечення тощо.

Варто зауважити, що підприємство самостійно визначає облікову політику: обирає форму бухгалтерського обліку, спосіб реєстрації та узагальнення інформації в облікових реєстрах із дотриманням єдиних методологічних засад і з урахуванням особливостей господарської діяльності та наявної технології обробки даних, розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності та контролю господарських операцій тощо. Також під час формування та прийняття облікової політики необхідно враховувати, що відповідно до п. 2

ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належить до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи). Тобто, відповідальність за організацію бухгалтерського обліку, в тому числі й формування облікової політики, несе власник підприємства або його керівник.

При визначенні, якою буде облікова політика необхідно використовувати графіки документообігу, посадові інструкції, плани щодо організації бухгалтерського обліку, установчі документи, в яких зазначені основні засади побудови та організації господарської діяльності підприємства.

Під час формування облікової політики підприємство має враховувати: форму власності та організаційно - правовий статус підприємства; систему оподаткування; внутрішні фактори; технічне оснащення управління; кваліфікаційний рівень працівників підприємства. Враховуючи вище наведені фактори, можливо сформулювати облікову політику з уникненням помилок у фінансовій звітності, особливо якщо підприємство складається з відокремлених підрозділів чи має філії.

До основних недоліків, пов'язаних з формуванням облікової політики, можна віднести: формальність при складанні наказу про облікову політику, необґрунтованість елементів і дублювання окремих пунктів нормативних документів; ігнорування змін нормативної документації та не відображення їх в наказі про облікову політику; відсутність структуризації наказу про облікову політику, неповне висвітлення питань формування обліку окремих об'єктів; не розробляється облікова політика щодо формування обліку, а саме: не наводиться в ній або додатках до неї робочий план рахунків, графік документообігу, перелік облікових реєстрів тощо; відсутність розробки облікової політики щодо управлінського обліку.

Формування облікової політики сприяє уникненню помилок у фінансовій звітності, особливо якщо підприємство складається з значної кількості структурних підрозділів, тому формування методики облікової політики актуальне. Проте необхідно пам'ятати, що при складанні облікової політики можна керуватися не тільки професійним судженням, але й існуючим законодавством та нормативними документами. Проблеми виникають вже на самому початку роботи над обліковою політикою, а саме при визначення пріоритетних напрямків побудови бухгалтерського обліку. Керівник підприємства може мати на меті різні цілі, які впливатимуть на розробку документа Удосконалення облікової політики має рухатися шляхом актуалізації облікової політики та підвищення її якості.

Отже, формування облікової політики – складний процес, що вимагає наявності організаційних, технічних, кадрових і не закінчується після затвердження Наказу про облікову політику, а продовжується до моменту припинення діяльності підприємства.

Облікова політика покликана створити на підприємстві таку систему обліку, яка б дала можливість надати користувачам безумовну інформацію, складену з урахуванням особливостей певного підприємства. Положення про облікову політику має стати основним методичним документом, яким підприємство має керуватися в процесі діяльності. Саме в Положенні про облікову політику мають бути зазначені облікові правила. Створення окремого положення про облікову політику для цілей управлінського обліку вважаємо недоцільним, елементи облікової політики повинні знайти своє відображення у відповідних розділах даного документа, що дасть можливість уникнути дублювання інформації.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364247/file/ias-08.pdf>.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогодні питання обліку витрат є надзвичайно важливим для всіх господарюючих суб'єктів і для держави в цілому. Актуальність даної теми полягає в тому, що величина витрат представляє собою головний резерв підвищення прибутку підприємства. Сучасні вимоги системи управління вимагають єдиного найбільш ефективного підходу до вибору методу обліку витрат. Проблеми обліку витрат полягають у серйозних змінах, пов'язаних із розширенням кола облікових об'єктів, наданням гнучкості у використанні існуючих і розробці нових методик обліку, зміною місця бухгалтера в управлінні господарськими процесами [2].

Критичне вивчення літературних джерел показує, що в розробку нових напрямків обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості зроблено вагомий внесок вітчизняними й закордонними вченими. Однак дослідження з обліку витрат у комплексних виробництвах, що мають значні особливості, практично відсутні. До кінця не вирішені і вимагають подальшого, більш досконалого дослідження, питання планування й обліку витрат за центрами виникнення і відповідальності, сегментами діяльності, формуванням витрат у комплексному виробництві в розрізі статей калькуляції за об'єктами обліку, локалізацією витрат щодо виробничих процесів і технологічних циклів обробки сировини [2].

Відповідно до П(С)БО №16, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

На даний час не існує єдиної думки щодо мети обліку виробничих витрат. Порівняльна характеристика визначення мети обліку представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення мети обліку виробничих витрат

№	Науковці	Визначення
7.	Бутинець Ф.Ф.	Отримання вичерпної інформації, необхідної для цілей управління витратами.
8.	Лишиленко О.В.	Повне і достовірне визначення фактичних витрат на виробництво, а також обчислення собівартості конкретних видів продукції.
9.	Карпова Т.П.	Контроль за виробничою діяльністю та управління витратами на її здійснення, підготовка інформації про витрати для підтримання управлінських рішень
10.	Сопко В.В.	Вивчення характеристик ресурсів (речовин), вивчення характеристик процесу перетворення речовин у новий продукт праці, вивчення характеристик нових продуктів праці (готового продукту).

Крім вище перелічених, ще однією з головних проблем для підприємств є віднесення витрат до фінансових та інвестиційних.

Однією з головних сфер діяльності суб'єктів господарювання є процес виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, що потребує певних витрат і відповідно правильного відображення їх в обліку.

Автоматизація обліку витрат виробництва охоплює широку сферу трудомістких операцій, зокрема: групування витрат; визначення планової та фактичної собівартості продукції, напівфабрикатів і незавершеного виробництва; облік відхилень від норм витрат; формування кореспонденції рахунків й відображення її на рахунках синтетичного та аналітичного обліку. Специфікою автоматизації обліку витрат виробництва є те, що загальним інформаційним масивом є дані, отримані з інших облікових ділянок (заробітної плати, матеріалів тощо) [3].

Кожне підприємство повинно правильно обрати метод обліку загальновиробничих витрат та бази їх розподілу. Це дає змогу повністю включити загальновиробничі витрати до собівартості продукції.

Удосконалення обліку постійних та змінних витрат може бути здійснена лише через чітко налагоджену систему ведення бухгалтерського обліку на підприємстві і застосування різних методів калькулювання, які повинні сприяти відображенню самого процесу формування їх в конкретних умовах виробництва.

Також головною проблемою обліку витрат підприємства в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Вона являється надзвичайно складною, оскільки має відношення до всього суспільного ладу, системи оподаткування тощо.

Необхідно виділити і проблему забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства, яка є необхідною для вирішення конкретного управлінського завдання.

Таким чином, на даний момент існує значна кількість проблем, пов'язаних з обліком витрат виробництва на підприємствах. Тому вкрай важливо:

- створити єдину інформаційну загальнодержавну базу норм і нормативів для обліку та контролю за витратами підприємства;
- здійснювати правильний облік витрат, своєчасний контроль за їх формуванням;
- удосконалювати процес автоматизації обліку витрат виробництва;
- забезпечувати максимальну оперативність та достатню аналітичність вихідної інформації про витрати підприємства.

Таким чином, облік витрат підприємства постійно розвивається й поліпшується у зв'язку із удосконаленням комп'ютерної техніки і комунікаційного середовища.

Список використаних джерел

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року № 318.

6. Коваль Л.В. Облік витрат діяльності підприємства та шляхи його вдосконалення / Л.В. Коваль, І.М. Пасека // Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки : тези доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. – С.67-69.

7. Шевчук О.А. Облік витрат підприємства в умовах повної автоматизації/ О.А. Шевчук // Тернопільський національний економічний університет. – 2018. – №1. – С174.

8. Шмиголь Н. М. Актуальні проблеми та шляхи удосконалення обліку витрат на підприємствах / Н. М. Шмиголь, О. М. Рибалко, П. В. Єременко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2015. - № 3. - С. 108-114. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2015_3_16.

ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Проблема ефективності державного управління фінансами та здійснення фінансового контролю є надзвичайно важливою для кожної держави. Особливе місце в системі фінансового контролю кожної розвинутої держави займає вищий орган контролю державних фінансів, що виділяється своїм незалежним статусом, найширшим спектром підконтрольних об'єктів, методами перевірки та формою звітності.

Органи державного фінансового контролю в зарубіжних країнах відповідно до покладених завдань здійснюють контроль за виконанням бюджетів, витрачанням державних коштів і використанням державного майна. Контролю підлягають витрати на утримання органів державного управління та реалізацію державних програм розвитку. Верховні рахункові відомства хоча й не проводять аудиту політико-економічних актів, проте оцінюють обґрунтованість таких рішень, їхній вплив на державні фінанси, активи, борг та визначають наслідки [4].

Правовою основою організації рахункових відомств та забезпечення їхнього функціонування у переважній більшості країн є конституції та прийняті на їх основі закони, які визначають місце, функції й права контролюючих установ [2]. Порівнюючи нормативні, юридичні та інституційні особливості контрольно-ревізійної роботи у різних країнах, слід наголосити на різних підходах до визначення місця рахункових відомств у системі органів державного управління [2]. Один із таких підходів визначає, що організаційною схемою контрольно-ревізійної роботи є виділення двох рівнів ієрархії (рисунок 1):

– на першому рівні знаходиться вищий орган державного контролю, який підпорядковується парламенту або президенту і на нього покладено контроль за витрачанням коштів державного бюджету;

– на другому рівні – державні контрольно-ревізійні підрозділи міністерств і відомств, що підпорядковуються як вищому органу державного фінансового контролю, так і відповідному міністерству або відомству. Вони здійснюють повний контроль за правильністю витрачання державних коштів [2].

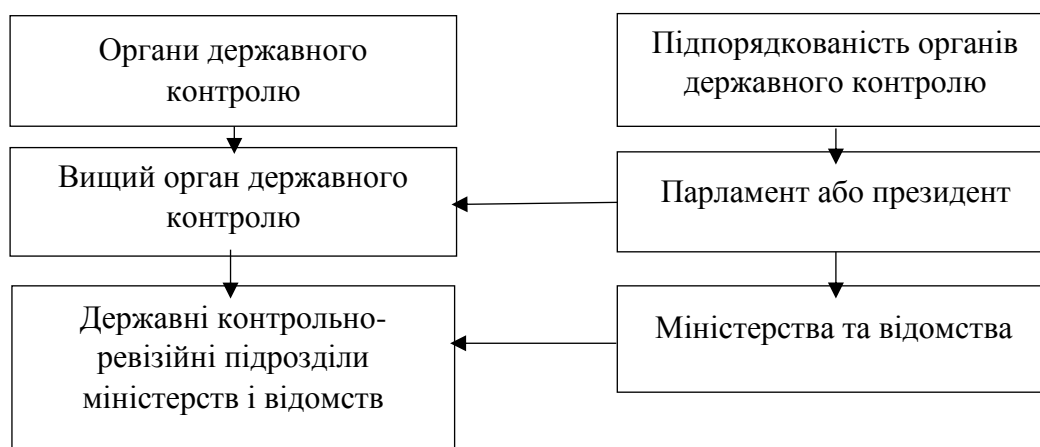


Рисунок 1. Дворівнева схема організації контрольно-ревізійної роботи в зарубіжних країнах

Висока ефективність бюджетно-фінансового контролю в зарубіжних країнах забезпечується тим, що керівники вищих органів державного фінансового контролю призначаються й затверджуються парламентами на більш тривалій період, ніж терміни повноважень самих парламентів, а звільнені з посади можуть бути тільки за рішенням парламенту у разі професійної невідповідності чи зловживань. У США такий термін становить 15 років, у Німеччині, Австралії та Угорщині – 12, у Канаді – 10, у Болгарії – 9, у Мексиці – 8, у Туреччині – 7, у Швейцарії, Польщі, Румунії та Монголії – 6 років [3].

У назві більшості контрольно-рахункових органів відображений принцип федералізму: Федеральна Рахункова палата в Німеччині, Федеральне рахункове управління – у Швейцарії. У Фінляндії та Естонії застосовують узагальнений термін - Вищий контрольний орган. У переважній більшості країн контролюючі відомства функціонують на основі конституцій та прийнятих на їх основі законів, які визначають місце, функції й права контролюючих установ.

Згідно з іншим підходом у країнах Євросоюзу існують чотири основні типи державних органів фінансового контролю [1]: аудиторські суди (Франція, Бельгія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Італія) або судові органи, що є складовими судової системи країни (Греція, Португалія); колегіальні органи, що не мають судових функцій (Нідерланди, Німеччина); незалежні контрольні управління на чолі з Генеральним контролером (Велика Британія, Ірландія, Данія); контрольні управління у структурі уряду (Швеція, Фінляндія).

Аналіз зарубіжних моделей здійснення фінансового контролю дозволяє зробити висновок про наявність єдиних завдань і загальних принципів в організації роботи органів контролю з урахуванням національної специфіки, економічних умов та історичного розвитку, а також про відсутність єдиного і загального підходу до проблем організації контролю та проведення аудиту державних фінансів у світі [1]. Узагальнюючи вищесказане, бачимо, що органи державного фінансового контролю, як правило, відіграють важливу і активну роль в управлінні державними фінансами, вони в більшості своїй незалежні, а їх діяльність є досить результативною та ефективною.

Ураховуючи вищевикладене, зазначимо, що реформа державного фінансового контролю повинна стати однією з найважливіших складових у комплексі відповідних системних перетворень у сфері економіки. Контроль держави у сфері управління фінансами – один із найбільш дієвих інструментів, що забезпечує ефективність управління державними фінансовими ресурсами в умовах ринкової економіки. Відповіді на виклики сьогодення, по'язані з необхідністю реформування моделі фінансового контролю, Україна повинна шукати, спираючись також на досвід організації систем фінансового контролю в інших країнах, з метою використання їхнього позитивного досвіду в цьому питанні.

Список використаних джерел

1. Михайлишин Н.П., Зарубіжний досвід організації фінансового контролю/ Михайлишин Н.П. / ТНЕУС . – 235-237.
2. Піхотський В. Зарубіжний досвід організації державного фінансового контролю та можливість його використання в Україні/ Піхотський В. //Економіст — 2016. – №1. – С.31-34.
3. Пожар Т.О. Розвиток фінансово-бюджетного механізму державного фінансового контролю. Дис. канд. екон. наук: 08.00.08. // Т.О. Пожар. – Суми: 2012.
4. Соловйов С.М. Історія Росії з найдавніших часів. Книга 2, Том 3. / С.М. Соловйов // М.: Думка. – 1988. – 536 с

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Кризова ситуація в економічному секторі нашої держави негативно вплинула на кредитні відносини. Ринкові умови спричиняють необхідність у зручних та досконалих засобах забезпечення виконання кредитного договору. Укладаючи кредитний договір, особи, як правило, не підозрюють про можливість виникнення різноманітних проблем, так як позичальник має перед собою чітку мету «терміново отримати кошти», кредитодавець, в свою чергу, надаючи кредит, не завжди звертає увагу на визначення належного засобу забезпечення виконання кредитного зобов'язання [2].

Кожен договір, від простого до складного його змісту, від детально закріплених його істотних умов до простого не деталізованого їх переліку, в першу чергу пов'язаний із діями сторін договору. В той же час суспільство на протязі всього свого існування намагається віднайти такий механізм гарантій, які б змушували кожну сторону договору діяти таким чином, щоб уникнути матеріальних збитків [4].

Відповідно до ч. 1 ст. 546 Цивільного кодексу України виконання зобов'язання може забезпечуватися неустойкою, порукою, гарантією, заставою, притриманням, завдатком. Договором або законом можуть бути встановлені інші види забезпечення виконання зобов'язання [1] (Таблиця 1).

Таблиця 1

Сутність видів забезпечення виконання зобов'язань

№	Визначення	Сутність поняття
1.	Неустойка	грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення боржником зобов'язання.
2.	Порука	поручитель поручається перед кредитором боржника за виконання ним свого обов'язку.
3.	Гарантія	банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку.
4.	Застава	кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставадавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (право застави).
5.	Притримання	кредитор, який правомірно володіє річчю, що підлягає передачі боржникові або особі, вказаній боржником, у разі невиконання ним у строк зобов'язання щодо оплати цієї речі або відшкодування кредиторіві пов'язаних з нею витрат та інших збитків має право притримати її у себе до виконання боржником зобов'язання.
6.	Завдаток	грошова сума або рухоме майно, що видається кредиторіві боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

Класифікація способів забезпечення виконання кредитних зобов'язань, є важливою для точнішого визначення сутності окремих способів забезпечення та ефективнішого їх використання кредиторами при мінімізації свого кредитного ризику. (Таблиця 2)

Класифікація способів забезпечення виконання кредитних зобов'язань [3]

Критерій	Визначення	Сутність поняття
За критерієм оплатності	Оплатні	– гарантія, – порука
	Безоплатні	– неустойка, – притримання
За критерієм залучення третіх осіб до виконання фінансових зобов'язань за договором кредиту	Способи, у встановленні та реалізації яких беруть участь лише позичальник та кредитодавець	– неустойка, – застава, – притримання,
	Способи, у встановленні та реалізації яких беруть участь крім позичальника та кредитодавця також особи, які не є суб'єктами забезпечувального зобов'язання	– поручитель, – гарант
За критерієм застосування до позичальника додаткових майнових витрат за порушення кредитного зобов'язання	Ті, що є мірами цивільної відповідальності	– неустойка
	Ті, що такими мірами цивільної відповідальності бути не можуть	– застава, – притримання, – гарантія, – порука
За критерієм забезпечення інтересів кредитодавця	Речово-правові способи забезпечення виконання зобов'язань	– застава, – притримання
	Зобов'язально-правові способи забезпечення виконання зобов'язань	– неустойка, – порука, – гарантія, – страхування

Практична цінність класифікації способів забезпечення виконання зобов'язань за договором кредиту полягає в тому, що вона виявляє неоднакову ступінь ефективності різних забезпечувальних засобів. Усі види забезпечення виконання зобов'язань мають певний вплив і на кредитодавця, якому надані додаткові заходи, що забезпечують захист його майнових інтересів; і на позичальника, який перебуває під додатковим тягарем майнових витрат, що стимулює до належного виконання своїх фінансових зобов'язань за договором кредиту [3].

Таким чином, ефективність способів забезпечення виконання зобов'язань за договором кредиту полягає не в простоті отримання відшкодування при порушенні договірних умов контрагентом, а в запобіганні невиконанню таких договірних умов ще на стадії його укладання.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – 356с.
2. Громова О.О. До питання забезпечення виконання кредитного договору. постановка наукової проблеми. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clj.nuoua.od.ua/archive/18/15.pdf>
3. Кудрявцев В. Класифікація способів забезпечення виконання кредитних зобов'язань / В. Кудрявцев // Юридична Україна. – К.: Фінанси, податки, бюджет, 2016. – С. 21-27.
4. Кушерець Д.В. Забезпечення виконання договірних зобов'язань як гарантія охорони та захисту майнових прав. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі розвитку економіки України підприємства функціонують у досить жорстких умовах конкурентного середовища, тому вони мають докладати максимум зусиль для втримання позицій на ринку. Підприємствам необхідно удосконалювати і вести раціональний облік товарів. Метою ведення обліку операцій з продажу товарів є інформаційне забезпечення управління про отримані доходи та видатки і формування фінансових результатів, оцінювання доцільності та ефективності передбачених заходів з активізації продажу, забезпечення можливості планувати збільшення величини доходів, контроль за операціями з продажу товарів.

Основною вимогою до обліку товарів є інформаційне забезпечення всіх видів діяльності, пов'язаних з наявністю та рухом товарів. Забезпечення торгівлі товарами виконують різні служби (відділи маркетингу, плановий, бухгалтерія тощо). Комплексний облік охоплює всі процедури руху товарів та їх зберігання — починаючи зі складання замовлень на товари та надходження на підприємство і закінчуючи їхнім споживанням. Ефективність використання товарних потоків у торгівлі значною мірою залежать від рівня організації та методики їхнього обліку та контролю [1, с. 230].

Головним недоліком існуючої системи управління продажами на торговельному підприємстві є її неоперативність. Закриття рахунків, визначення витрат обігу, фінансового результату здійснюється бухгалтерією торговельного підприємства, як правило, до кінця наступного місяця. Відповідно, управління поточною діяльністю підприємства здійснюється тільки на підставі даних про обсяги продажів та інформації про суму отриманого виторгу в касу магазину, що змушує розраховувати прибуток інтуїтивно. Тому виникає об'єктивна необхідність у підвищенні оперативності обліку з урахуванням нестандартних ситуацій на підприємстві, пов'язаних із кампаніями, спрямованими на підвищення рівня продажу товарів, що потребує створення нових внутрішніх форм обліку.

Чинна методика обліку операцій продажу товарів не передбачає можливості цілісного відображення цього процесу, а проблема аналітичної деталізації показників продажу залишається актуальною. Аналітичний облік операцій з продажу товарів у системі управління має забезпечувати відображення інформації щодо отриманих доходів, здійснених витрат і фінансових результатів за кожним видом реалізованого товару, у розрізі товарних груп, брендів компаній та/або постачальників, місць реалізації. Оскільки в нинішніх умовах підприємство самостійно визначає асортиментну, маркетингову та цінову політику, то аналітичні рахунки будуть відкриватися залежно від інформаційних потреб для прийняття рішень за вищезгаданими проблемами [2].

Ще одне питання, яке потребує розгляду та вдосконалення стосується правильності списання собівартості реалізованих товарів роздрібними підприємствами торгівлі. До продажною ціни товарів входять, крім первісної вартості товарів, суми податку на додану вартість, сплачені постачальникам, та суми торгової націнки на покриття витрат і отримання доходу від торгівлі.

Товари повинні списуватися з кредиту рахунка 28 «Товари» в дебет рахунка 902 «Собівартість реалізованих товарів» за фактичною собівартістю. Фактична собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки, яка за розрахунком до них відноситься. Об'єднання на рахунку 28 «Товари» активних субрахунків для обліку товарів і тари з контрактивним пасивним регулюючим субрахунком 285 «Торгова націнка» призводить до плутанини в бухгалтерських записях товарних операцій. У зв'язку з вищевикладеним доцільно

було б фактичну собівартість реалізованих товарів визначати не на рахунку 28 «Товари», а на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», який по економічному змісту для цього й призначено. Виходячи з цього, суму торгової націнки, яка відноситься по розрахунку до реалізованих товарів, доцільно списувати так: Д-т 285...К-т 902 — на зменшення продажної вартості реалізованих товарів або способом сторно: Д-т 902...К-т 285 — на зменшення дебетового обороту субрахунку 902, де врахована продажна вартість товарів [3, с. 251].

Для обліку товарів у методичних рекомендаціях пропонується Журнал 5 або 5 А і Відомість 5.1 обліку руху запасів. Однак, аналіз практичної діяльності підприємств засвідчує, що переважна більшість з них узагальнюють інформацію з первинної документації на бланках «пустографках» довільної форми, оскільки ведення журналу 5 або 5А та відомості 5.1 є занадто складним, а зазначені реєстри надмірно громіздкі. Для їх складання в практиці використовується цілий ряд додаткових вибірок і розрахунків та заповнення аналітичного обліку запасів у відомості 5.1. Однак, інформацію синтетичного обліку необхідно опрацьовувати та узагальнювати для складання головної книги, фінансової звітності. Доцільно впровадити форми накопичувальних відомостей обліку товарних запасів в розрізі відповідних дільниць. Накопичувальні відомості зможуть мати спрощену форму, однак відображатимуть детальну інформацію за синтетичними субрахунками обліку та будуть підставою для складання Головної книги та фінансової звітності [3].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки головною метою обліку є забезпечення управління продажами товарів гнучкою інформаційною базою у вигляді проаналізованих аналітичних даних для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень, пов'язаних з (за функціями управління):

- плануванням маркетингової діяльності, зокрема активізаційних заходів, розробкою обсягів продажу тощо;
- організацією (раціональна організація процесу продажу та ефективного управління);
- системою бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту, яка має бути побудована таким чином, щоб сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень;
- контролем (контроль за здійсненням діяльності підприємства з продажу товарів; своєчасною адаптацією підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища; зниженням ризиків здійснення діяльності підприємства з продажу товарів; забезпеченням ефективного розвитку в умовах конкуренції);
- забезпеченням відповідності управління продажними цілям і стратегії підприємства);
- мотивацією (зокрема, мотивацією працівників, зайнятих продажами товарів, до ефективного виконання своїх функцій; мотивацією споживачів до придбання товарів відповідного магазину).

Запропоновані шляхи удосконалення обліку операцій з продажу товарів сприятимуть більш повному та об'єктивному відображенню торгових операцій у бухгалтерському обліку підприємств роздрібною торгівлі, а саме від цього залежить ефективність та оперативність прийняття рішень щодо стратегії і тактики розвитку підприємства. Належно організований бухгалтерський облік реалізації товарів має важливе значення для підвищення ефективності роботи підприємств, для забезпечення своєчасних і повних розрахунків з бюджетом за податковими зобов'язаннями з податку на додану вартість.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі : підручник / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга. — Житомир : Рута, 2010. — 576 с.
2. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
3. Бухгалтерський облік в галузях економіки / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась . — К. — МАУП, 2010. — 968 с.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Сучасний етап функціонування економічної системи характеризується зростанням інформаційного навантаження на управлінський персонал, що потребує перегляду організаційних форм ведення бухгалтерського обліку. Щоб автоматизувати бухгалтерський облік на ринку програмних продуктів пропонуються десятки пакетів програм, які постійно удосконалюються й оновлюються, серед них найбільш відомі:

1. Мінібухгалтерії: "Бухгалтерія малого підприємства"; "ІС-Бухгалтерія".
2. Інтегровані бухгалтерські системи: "Парус"; "Інтегратор".
3. Бухгалтерські конструктори: "Інформатик"; "БЕСТ".
4. Бухгалтерські комплекси: "Аргос"; "Авер".
5. Бухгалтеріїофіси: "Електронна бухгалтерія"; "Суперменджер".

Вибір програмного забезпечення для автоматизованого ведення обліку передбачає найбільш раціональний підхід до впровадження автоматизованих облікових систем.

Програми наведені вище застосовують традиційний підхід у веденні бухгалтерського обліку. Для кожного конкретного підприємства часто вимагається адаптація програм. Відповідно до характеру діяльності підприємства передбачається спеціалізований підхід розробки програмного забезпечення, це можуть бути рішення, як і вужчої – за родом діяльності, так більш широкої спеціалізації, але за конкретними ділянками діяльності підприємства. За умов застосування автоматизованих систем обліку методологія обліку фінансових результатів значно удосконалюється. Наукові основи при цьому нагромадження доходів і витрат та визначення фінансових результатів залишаються незмінними.

Автоматизація обліку, загалом, та фінансових результатів, зокрема, ставить певні вимоги до первинної інформації. Різноманітність форм подання такої інформації, що надходить до бухгалтерії, дозволяє вести зведений облік доходів і витрат безпосередньо на підставі первинних документів без попереднього їх узагальнення та нагромадження.

Основні відмінності технології формування фінансових результатів у комп'ютеризованих системах обліку:

- 1) первинне оброблення облікових даних про доходи й витрати ґрунтуються на використанні комп'ютерів безпосередньо на робочих місцях працівників;
- 2) оброблення даних первинних документів щодо доходів і витрат забезпечує їх введення до електронної бази даних;
- 3) можливість одночасної роботи з кількома первинними документами чи реєстрами обліку;
- 4) автоматичне формування реєстрів синтетичного й аналітичного обліку доходів, витрат та фінансових результатів, а також звітності;
- 5) оперативний контроль відхилень.

Отже, для того, щоб ефективно вести облік фінансових результатів підприємству потрібно запроваджувати автоматизоване оброблення облікової інформації. Проектування інформаційних потоків доходів і витрат з урахуванням організаційної структури центрів витрат і центрів відповідальності за витрати й доходи та виділених основних видів робіт чи послуг підприємств забезпечить доцільну побудову інформаційної системи підприємства.

Список використаних джерел

1. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.

ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ОБЛІКУ

Практика діяльності сучасних українських підприємств показує, що наслідком порушення термінів оплати за одержані матеріальні цінності, отримані послуги та виконані роботи та не виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, є накопичення значних обсягів заборгованості. Покращення фінансового стану підприємств залежить від їх платоспроможності, зменшення обсягів кредиторської заборгованості, забезпечення виконання зобов'язань перед різними кредиторами тощо.

Зобов'язання виступають як об'єкти обліку, аудиту та аналізу, оскільки впливають на ліквідність, кредитоспроможність і стійкість підприємства. Від правильної організації їх обліку залежить довірлива і розрахункова дисципліни, оборотність оборотних коштів, ділова репутація господарюючого суб'єкта.

Враховуючи наукові досягнення та вивчення практики господарської діяльності щодо порядку відображення в обліку та звітності інформації про поточні зобов'язання господарюючих суб'єктів встановлено: окремі теоретичні положення щодо трактування поняття «поточних зобов'язань» є дискусійними; класифікація ускладнюється через різноманітність видів зобов'язань; відсутні загальні підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань та їх визнання.

У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення теоретичних й організаційних положень обліку зобов'язань на підприємстві.

Бухгалтерський облік зобов'язань здійснюється у відповідності з П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. Згідно даного нормативного документу зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

За нормами чинного законодавства, зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення.

Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду [1].

Погоджуючись із твердженням, що викладено у науковій праці [2], доцільним є визнавати зобов'язання за умов, передбачених П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1] та наступних умов:

1. Підприємство визнає необхідність майбутніх платежів кредиторам.
2. Зобов'язання мають бути виконані незаперечно.
3. Суб'єкт, стосовно якого виникли боргові зобов'язання, має бути ідентифікований.

Зобов'язання можуть виникнути: у результаті укладених договорів; відповідно до нормативних документів. Зобов'язання характеризуються: конкретними економічними ресурсами (поверненню підлягають ресурси або їх грошовий еквівалент – залежно від умов договору); адресністю (ресурси повертаються позикодавцю або іншій третій особі за дорученням позикодавця); строком погашення заборгованості; винагородою за користування ресурсами; санкціями та порушеннями договірних зобов'язань за термінами і сумами погашення заборгованості.

Облік зобов'язань розпочинається з факту його визнання, оцінки та фіксування в системі рахунків з подальшим розкриттям у фінансовій звітності. Фінансова звітність має містити всю

інформацію про господарські операції, пов'язані з виникненням та погашенням зобов'язань, яка може впливати на рішення, що приймаються на її основі [2].

Без детальної класифікації заборгованості питання обліку та збирання інформації втратили чіткість, а отже, у системі управління можуть виникати помилки, пов'язані з неякісною інформацією.

З метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на: довгострокові; поточні; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів.

Поточні зобов'язання включають: короткострокові кредити банків; поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків; короткострокові векселі видані; поточні забезпечення; інші поточні зобов'язання.

Для раціонального та своєчасного контролю та управління поточною кредиторською заборгованістю господарюючого суб'єкта за товари, роботи, послуги доцільно вести її аналітичний облік за певним групами. При цьому, доцільно брати до уваги такі ознаки, як: термін погашення та виконання умов погашення.

За терміном погашення заборгованість підприємства доцільно розділити на три групи:

- до трьох місяців;
- від трьох до шести місяців;
- від шести до дванадцяти місяців.

Щодо класифікаційної ознаки виконання умов погашення, то за нею заборгованість варто поділяти на наступні три групи: заборгованість, термін погашення якої не настав; відстрочена заборгованість; прострочена заборгованість [2].

З метою виконання завдань управлінського обліку доцільно виділяти види поточних зобов'язань за видами кореспондентів: кредитні інститути; постачальники; податкові органи; залежні організації; дочірні організації; приватні особи. Крім того, враховуючи умови договору між контрагентами, заборгованість може бути: заборгованість, термін оплати якої не наступив; відстрочена заборгованість; заборгованість із продовженим терміном погашення; прострочена заборгованість (з терміном погашення, що минув).

Погашення зобов'язання доцільно здійснювати шляхом: сплати кредиторів грошових коштів; відвантаження готової продукції, товарів або надання послуг у рахунок отриманого авансу від покупця або в порядку заліку заборгованості; переведення зобов'язань у корпоративні права, які належать кредиторам (елементи капіталу), тощо.

Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, поточні зобов'язання оцінюються за сумою погашення, тобто за вартістю реалізації. Зобов'язання за короткостроковими позиками доцільно оцінювати за теперішньою вартістю, заборгованість перед бюджетом – за вартістю реалізації, заборгованість за товари, послуги – за поточною вартістю.

Отже, інформація про поточну кредиторську заборгованість в обліку та звітності відображається за умов: їх оцінка може бути достовірно визначена; існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язань; підприємство визнає необхідність майбутніх платежів кредиторам; зобов'язання мають бути виконані незаперечно; суб'єкт боргових зобов'язань, має бути ідентифікований.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20.

2. Миронова Ю.Ю. Підходи щодо сутності, класифікації та оцінки поточних зобов'язань у системі бухгалтерського обліку підприємства / Ю.Ю. Миронова, Ю.М. Бацман, В.В. Яценко // Науковий журнал «Вісник Одеського національного університету». Економіка. – 2016. – Том 21. Випуск 5(47). – С. 201-205.

ПОРЯДОК ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Облікова політика – це вибрана підприємством, з урахуванням установлених норм та особливостей, методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності й якісної системи управління. У той же час необхідно погодитись з думкою інших авторів, що облікова політика підприємств України, крім ведення обліку, включає досить широке поняття його організації. Окрім цього, існують більш широкі погляди на значення та застосування інструментарію облікової політики. Облікова політика підприємства має бути спрямована на розкриття творчих здібностей підприємців у підвищенні ефективності господарювання, впровадженні нових технологій для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою.

Внесення змін до облікової політики регулюється П(С)БО 6 «Виправлення помилок і змін у фінансових звітах» [1]. Застосування даного нормативного документа дозволяє здійснити порівнянність показників фінансової звітності, що в подальшому дає можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди для встановлення тенденцій у його фінансовому стані, фінансових результатах діяльності та грошових потоків. Передумовою порівнянності звітних даних є подання відповідної інформації за попередній період, розкриття інформації про облікову політику та її зміни.

Облікова політика може змінюватися тільки, якщо:

- змінюються статутні вимоги підприємства;
- змінюються вимоги органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку (тобто Міністерства фінансів України).

Наказ про облікову політику можна не перезатверджувати кожного року, а лише вносити зміни у вже існуючий, про вказано в Листі Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 «Про облікову політику». У випадку внесення до облікової політики змін, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту розпорядчий документ про облікову політику доцільно повністю викласти в новій редакції [2].

Зміна в обліковій політиці має бути обґрунтованою, оформленою наказом і доведеною до користувачів звітності в Примітках до фінансових звітів.

Облікова політика підприємства та її зміни розкриваються у примітках до річної фінансової звітності в описовій формі або прикладанням копії розпорядчого документу про встановлення і змінення облікової політики. У Примітках до фінансової звітності описуються:

- основи оцінки для підготовки звітності (фактична вартість придбання, відновна вартість, вартість реалізації, можлива ціна продажу, дисконтована вартість);
- інші істотні питання для правильного розуміння звітності (спільна діяльність, об'єднання компаній, облік інфляції, урядові субсидії і т. п.).

Наслідки змін в обліковій політиці, мають бути оцінені у вартісному вираженні і відбиті в звітності шляхом:

- коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітних періодів;
- повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів;
- застосування інших вимог відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».

При цьому не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для:

- 1) подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх;
- 2) подій або операцій, які не відбувалися раніше.

Зміни, внесені в облікову політику, мають бути задокументовані. У разі несуттєвих змін перезатверджувати Наказ про облікову політику не потрібно. При внесенні до облікової політики змін, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту Наказу про облікову політику підприємства або істотно впливають на його зміст, розпорядчий документ про облікову політику доцільно повністю викласти в новій редакції і перезатвердити [2].

Згідно з пунктом 12 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» вплив зміни облікової політики на події та операції минулих періодів відображається у фінансовій звітності підприємства двома способами:

- 1) шляхом коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;
- 2) шляхом повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів.

Обидва ці способи застосовуються у тому випадку, коли зміна облікової політики відбулася після оприлюднення фінансової звітності і стосується попереднього звітного періоду.

При цьому коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року пов'язано з тим, що так чи інакше майже кожен елемент облікової політики здійснює прямий або опосередкований вплив на фінансові результати підприємства, а вони списуються на рахунок⁴⁴ «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Таке виправлення облікових записів відбувається за допомогою способу «червоного сторно» або способу додаткового бухгалтерського проведення залежно від того, завищеною чи заниженою була сума нерозподіленого прибутку до зміни облікової політики [2].

У разі, якщо зміна облікової політики викликала суттєві зміни показників фінансової звітності підприємство повинно повторно оприлюднити фінансову звітність або обґрунтувати економічну недоцільність цього. Це можливо за умови, якщо витрати на повторне оприлюднення фінансової звітності перевищують вартість зміни облікової політики.

Відповідно до п. 22 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» при зміні облікової політики підприємство зобов'язане розкрити таку інформацію у примітках до фінансової звітності:

- причини та суть зміни;
- суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного періоду або обґрунтування неможливості її достовірного визначення;
- факт повторного подання порівняльної інформації у фінансових звітах або недоцільність її переобрахунку.

Таким чином, для досягнення оптимальної та ефективної облікової політики необхідно враховувати фактори, які мають вплив на її розробку. Формування облікової політики повинно бути орієнтовано на прийняття управлінських рішень щодо розподілу та ефективного використання наявних ресурсів і отримання фінансових результатів. Грамотно розроблена облікова політика підприємства дає змогу вибирати ефективну схему для ведення бухгалтерського та податкового обліку, знижувати фінансові і податкові ризики, оптимізувати схему оподаткування, що в підсумку забезпечить належну ефективність, прийнятих економічних рішень і господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6: наказ / Міністерство фінансів України від 28.05.1999 № 137. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> (дата звернення 14.04.2018).
2. Облікова політика підприємства: навч. посіб. Ю.А. Верига, В.А. Кулик, Ю.О. Ночовна, С.Ю. Іванюк: «Центр учбової літератури», Київ, 2015. 312 с.
3. Про облікову політику: Лист / Міністерство фінансів України від 21.12.05 р. № 31-34000-10-5/27793.

Штепа К.О., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Хоменко Ю., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

Науковий керівник - Дмитренко А.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОГО БАЛАНСУ

Консолідований баланс, який веде головне підприємство (материнське підприємство), включає в себе баланси тих її учасників, які мають аналогічні показники фінансової звітності. Але одночасно кожен з учасників веде окремий баланс в тій частині активів, яка не задіяна в спільній діяльності групи. Консолідованого балансу потребують складні господарства, що мають відділи, філії чи підприємства, які самостійно ведуть рахівництво і складають прості баланси. Простих балансів у цих структурах складається стільки, скільки було окремих самостійних систем рахівництва.

Як і будь-яка форма фінансової звітності, консолідований баланс включає заголовок, основні її елементи (класи) та підкласи. У заголовку наводиться:

- назва підприємства, його організаційно-правова форма та місцезнаходження;
- назва звіту;
- дата, на яку складено звіт;
- валюта, в якій складено звіт та рівень її точності.

Група підприємств, яка складає консолідовану фінансову звітність, повинна використовувати однакову облікову політику для подібних операцій. На підставі передбачуваного впливу материнської компанії на діяльність підконтрольних компаній останні, відповідно до національного та міжнародного законодавства, поділяються на:

- 1) асоційовані – це підприємства, на які інвестор має суттєвий вплив;
- 2) дочірні – підприємства, які інвестор контролює;
- 3) спільні – контрактні угоди, за якими дві або кілька сторін здійснюють економічну діяльність, яка підлягає спільному контролю;
- 4) об'єднання бізнесу – це операції або інші події, під час яких покупець отримує контроль над одним або кількома бізнесами або бізнес-процесами.

Консолідація бухгалтерського балансу це не просто порядкове підсумовування балансових статей, а цілий комплекс наступних процедур:

- на відміну від традиційного бухгалтерського балансу, де охопленням підлягають облікові дані одного комерційного підприємства, сферою консолідації виступає група юридично самостійних, але економічно взаємозалежних комерційних компаній;
- дослідження дотримання єдиних підходів до побудови облікової політики групи та звітного періоду підприємств, що входять до групи;
- консолідація капіталу;
- консолідація статей балансу, пов'язаних з внутрішньогруповими розрахунками та операціями;
- розрахунок додаткових показників, таких як неконтрольована частка.

Консолідована фінансова звітність складається шляхом впорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства. При цьому підлягають виключенню:

1) балансова вартість фінансових інвестицій материнського підприємства в кожне дочірнє підприємство і частка материнського підприємства в капіталі кожного дочірнього підприємства.

2) сума внутрішньогрупових операцій та внутрішньогрупового сальдо, яке є їх наслідком;

Внутрішньогрупові операції – операції між материнським та дочірніми підприємствами або між дочірніми підприємствами однієї групи.

Найтипovішими прикладами є:

- виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дочірнім підприємствам (або материнському підприємству);

- собівартість продукції (товарів, робіт, послуг), реалізованої дочірнім підприємствам (або материнському підприємству);

- сплачені або отримані відсотки за позиками, що їх відповідно отримано від дочірніх підприємств або надано їм;

- орендна плата або інші доходи, одержані від надання послуг дочірнім підприємствам (або материнському підприємству);

- дивіденди (сплачені, отримані) одним підприємством від іншого в межах групи.

Внутрішньогрупове сальдо - сальдо дебіторської заборгованості та зобов'язань на дату балансу, яке утворилося внаслідок внутрішньо групових операцій. Така ситуація виникає, коли розрахунки по внутрішньогрупових операціях на дату консолідації є незавершеними. Внутрішньогрупове сальдо визначається за даними рахунка 682 “Внутрішні розрахунки”.

3) сума нереалізованих прибутків та збитків від внутрішньогрупових операцій (крім збитків, які не можуть бути відшкодовані).

Тобто результатом внутрішньогрупової реалізації активів можуть бути нереалізовані прибутки і збитки. Згідно з НП(С)БО 2 це прибутки та збитки, які виникають внаслідок внутрішньогрупових операцій і включаються до балансової вартості активів підприємства. Нереалізовані прибутки повністю виключаються під час консолідації, а нереалізовані збитки виключається крім тих, які не можуть бути відшкодовані. Такі показники визначають за даними відповідно рахунків «Доходи майбутніх періодів» і «Витрати майбутніх періодів».

Після виключення вище наведених показників для складання консолідованої фінансової звітності материнське підприємство повинно:

1) визначити неконтрольовану частку у власному капіталі (колись існував термін “частка меншості”), чистому прибутку (збитку) та сукупному доходу дочірніх підприємств.

Неконтрольована частка визначається як добуток відсотка наявних голосів, які не належать материнському підприємству, відповідно до власного капіталу, чистого прибутку (збитку) та сукупного доходу дочірніх підприємств з урахуванням суми нереалізованого прибутку (збитку) від внутрішньогрупових операцій (крім випадків, пов'язаних з об'єднанням (придбанням) підприємств).

2) визначити та відобразити курсові різниці, що виникають в результаті консолідації фінансових звітів зарубіжних дочірніх підприємств. Таку процедуру здійснюють із врахуванням вимог П(С)БО 21 “Вплив змін валютних курсів”.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_065

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_045

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Оплата праці має особливе значення в соціально-трудої сфері та серед пріоритетів соціальної політики. Це пояснюється її значенням в забезпеченні життєдіяльності працівника та тими функціями, які вона виконує.

Без здійснення організації щодо обліку оплати праці неможливо перевірити правильність використання даного фонду оплати праці, а також виконання завдань, які поставлені в плані. Крім цього, неможливо визначити економію чи перевитрати оплати праці, встановити причини, які зумовили відхилення від плану.

Дуже важливе значення з метою правильної та чіткої організації роботи має система організації оплати праці, яка в свою чергу базується на законодавчих та нормативних актах, на правилах внутрішнього розпорядку, на колективних трудових договорах, на штатному розписі, на посадових інструкціях.

Для здійснення правильної організації обліку оплати праці однією з головних умов є чітке документування всіх подій та операцій.

Самим першим етапом щодо організації обліку оплати праці є облік особистого складу працівників. Потім самим важливим етапом є проведення формування первинного обліку щодо використання робочого часу та обліку праці. На даному етапі здійснюється вибір системи щодо відображення табельного обліку, здійснюється розробка внутрішньої інструкції по веденню табельного обліку та здійснюється контроль за його виконанням. Основним документом по питанню обліку використання робочого часу є табель. Саме за допомогою таблиці використання робочого часу можна отримати дані щодо фактичного відпрацьованого часу. Відповідно до таблиці використання робочого часу здійснюється нарахування заробітної плати.

Також при здійсненні організації обліку оплати праці потрібно, щоб був здійснений вибір первинних документів. Але потрібно враховувати меншу кількість документів тому, що при меншій кількості буде простіше ведення обліку. Тобто потрібно застосовувати накопичувальні або універсальні документи. Основним документом, за яким на підприємстві регламентується розмір основної та додаткової заробітної плати, а також проведення нарахувань премій працівникам або інших додаткових нарахувань є на підприємстві Положення про оплату праці. Останнім завершальним етапом щодо організації обліку оплати праці є проведення організації щодо виплати заробітної плати. Саме на даному етапі підприємство може самостійно обрати строки щодо здійснення виплати заробітної плати найманим працівникам.

Крім цього однією з суттєвих складових щодо організації обліку оплати праці є організація контролю. Основними завданнями проведення контролю є систематичний нагляд за використанням фонду оплати праці, здійсненням по кожному працівнику нарахувань заробітної плати, а також контроль за термінами виплати заробітної плати.

Тому організація оплати праці є сукупністю певних дій, які проводяться з такою метою, щоб було здійснено забезпечення визначеної величини заробітної плати, а також враховані принципи її нарахування та виплати. Організація оплати праці має в своїй основі три елементи:

- проведення нормування праці, яке дозволяє дати кількісну оцінку праці;
- проведення тарифікації праці, яке дозволяє дати якісну оцінку праці;
- здійснення організації оплати праці на формах і системах оплати праці, які показують порядок нарахування заробітної плати [2].

Щодо удосконалення організації обліку оплати праці одним із напрямів являється спрощення на підприємстві документообігу:

- за рахунок зменшення кількості документів;
- за рахунок запровадження накопичувальних документів;
- за рахунок розробки аналітичної відомості за виплатами по оплаті праці.

Облік заробітної плати на підприємстві є одним із головних і важливим у загальній системі обліку. На всіх підприємствах даний розділ обліку ведеться в обов'язковому порядку. Він являється трудомістким та складним. Тому проблемні питання обліку заробітної плати глибоких досліджень потребують тому, що при їх розв'язанні на достовірність інформації щодо обліку оплати праці працівників в цілому вплине позитивно[3].

Для того, щоб здійснити оцінку розміру нарахованої заробітної плати працівникам застосовується такий показник як фонд оплати праці. До даного показника включають такі нарахування як нарахування за невідпрацьований та відпрацьований час, який в свою чергу повинен бути оплачений. В свою чергу фонд оплати праці складається з таких фондів як фонду основної заробітної плати, фонду додаткової заробітної плати та інших компенсаційних і заохочувальних виплат [1].

Але потрібно відмітити, що потрібне удосконалення обліку оплати праці працівників.

Одним із таких шляхів щодо проведення удосконалення обліку оплати праці являється вдосконалення аналітичного обліку, який на сьогодні діє. Дана необхідність потрібна тому, що дані, які відображаються в аналітичному обліку, відіграють вирішальну роль при підготовці інформації щодо невідпрацьованого та відпрацьованого часу, а також щодо виконання норм, встановлених для працівника, складу працівників, структури, яку має фонд оплати праці. Саме на цю інформацію по витратах на оплату праці виникає необхідність в питанні відображення її за такими статтями калькуляції, як основна та додаткова оплата праці, інші виплати та проведені нарахування працівникам.

Саме тому бажано, щоб до синтетичного рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» були введені такі аналітичні рахунки як 6611 «Нарахування по тарифам і окладам», 6612 «Премії і доплати», 6613 «Інші заохочувальні нарахування працівникам», 6614 «Інші нарахування», 6615 «Комісійні винагороди», 6616 «Нарахування, які здійснені за невідпрацьований час», 6618 «Нарахування у зв'язку з наданням відпустки», 6617 «Нарахування при звільненні». Від того, як правильно буде організовано облік оплати праці, буде залежати вся своєчасність і повнота розрахунків з найманими працівниками [4].

Отже, для здійснення правильної організації обліку оплати праці підприємство повинно у своєму наказі щодо облікової політики встановити самі найдосконаліші методи по питанню ведення обліку оплати праці, здійснити обґрунтування вибору форм оплати праці та вказати чинники щодо здійснення підвищення продуктивності праці. Тобто потрібно створити графік використання робочого часу та затвердити графік документообігу документів, пов'язаних з оплатою праці. При цьому потрібно вказати строки складання документів щодо обліку оплати праці та виконавців.

Список використаних джерел

1. Інструкції зі статистики заробітної плати: наказ Державного комітету зі статистики України від 13.01.2004 № 5.
2. Кононова О. Є. Організація бухгалтерського обліку: Навч. посібник. – Дніпро: ДВНЗ ПДАБА, – Вена.: Premier Publishing s.r.o. Vienna, 2018. – 102 с.
3. Миронова Ю.Ю. Проблеми організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві / Ю.Ю. Миронова, В.А. Панасенко // Економіка і регіон: наук. вісн. ПолНТУ. – Полтава: ПолНТУ, 2016. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PoltNTU/569>
4. Плахтій Т.Ф. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам / Т.Ф. Плахтій // Науковий вісник ТДАУ. – 2015. – № 4. – С. 28-33.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО БЮДЖЕТУВАННЯ

Однією з форм планування виступає бюджетування, яке визначають як інструмент фінансового менеджменту, елемент системи управління, частину управлінського обліку або контролінгу. Систематизуємо підходи до трактування терміну «бюджетування». Найпоширенішим підходом серед вітчизняних та зарубіжних вчених є *системний*, який вивчає елементи системи, їх поведінку та зв'язки між ними. Проте, за точкою зору науковців бюджетування як система включає різний набір елементів: (1) технологія і організація бюджетування, автоматизація фінансових розрахунків; (2) короткострокове планування, облік та контроль коштів і результатів діяльності підприємства за центрами відповідальності та сегментами бізнесу, (3) планування, контроль, аналіз та прийняття управлінських рішень; (4) люди, процеси та технології.

На певному етапі розвитку бюджетування вважалося, що існує два альтернативних підходи: *функціональний (традиційний)* і *процесний (процесно-орієнтований)*. Вважається, що функціональний підхід до бюджетування базується на побудові організаційної та фінансової структур підприємства з виділенням центрів відповідальності. В.М.Тупкало, С.В.Тупкало [1] розглядають процесне бюджетування як одну із складових системи бізнес-процесного управління підприємством, кінцевою метою якого є досягнення встановленої головної стратегічної бізнес – цілі розвитку підприємства. Необхідно звернути увагу на *стратегічний підхід* до бюджетування.

Еволюційний підхід - достатньо новий підхід для вітчизняної економічної науки передбачає розгляд суб'єкту господарювання (бізнес-одиниці) як живого організму, який розвивається відповідно законам біології, за виключенням певних особливостей. Головною метою еволюційного розвитку бізнес-одиниці як і живого організму є своєчасна адаптація до змін бізнес-середовища. Не використовуючи терміну «еволюційний підхід», проте на аналогічному підґрунті, детальний аналіз представили Н.А. Остап'юк і Н.В. Гойло [3]. Абсолютно праві автори, коли стверджують, що тільки тяжка хвороба заставляє організм боротися за виживання. Вітчизняним підприємствам прийшлося пережити декілька фінансових криз, втрату попередніх сировинних та споживчих ринків, занепад технологій, і тільки після багатьох років жорсткої боротьби за виживання прийшло розуміння того, що необхідно змінювати підходи до планування, а не відмовлятися від нього взагалі.

Таким чином, процесний підхід враховує всі підходи, передбачає розгляд бюджетування як системи елементів (персонал, бізнес-процеси, інформаційні технології), їх поведінку і взаємозв'язок в часі та просторі.

Список використаних джерел

1. Тупкало В.М. Методичний підхід до реалізації процесно – орієнтованого бюджетування / В.М.Тупкало, С.В.Тупкало // Економіка. Менеджмент. Бізнес: зб. наук. пр. — К.: ДУТ. — Вип.1(9), 2014. — С. 5-16.
2. Бюджетування й організація бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Н. А. Остап'юк, Н. В. Гойло // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2016. – № 3 (25). – С. 180-186.

СЕКЦІЯ СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

УДК 339.137.2

Рященко В., д.е.н., професор
Університет ISMA (Рига, Латвія)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В ТУРИЗМІ

У контексті туризму конкурентоспроможність розглядається як «здатність до призначення» створювати та інтегрувати продукти з доданою вартістю, які підтримують її ресурси, зберігаючи позиції на ринку відносно конкурентів. Вона також визначається як «здатність країни створити додану вартість і таким чином підвищити національне багатство, керуючи активами і процесами, привабливістю і агресивністю, а також близькістю і інтегруючи ці відносини в економічну і соціальну модель. Конкурентоспроможність має часто включену концепцію маркетингового планування та стратегій розвитку конкуренції. Зокрема, в концептуальній схемі конкурентного маркетингу, як тільки виявляються найсильніші туристичні ресурси (кластери), найбільш привабливі ринки / сегменти для кожного ресурсу (кластера) визначаються як їхні функції в суміші з конкретними конкурентними силами. Потім вирішуються конкурентні можливості в кожному з ресурсів.

Туризм є ключовою галуззю для розвитку країни, яка прагне збільшити свої зовнішні надходження. Туризм змінюється. Тільки покоління тому відносно мало людей їздили за кордон; якщо вони це робили, то це, як правило, відбувалося на легкодоступних і знайомих місцях, або, в основному, у групах. Сьогодні багато туристів є більш досконалими, роблячи власні плани та святкові замовлення – це те, що туристичні фахівці називають «вільними та незалежними мандрівниками».

З початку 1990-х років конкурентоспроможність була предметом вивчення у виробництві та суміжних галузях. Однак лише нещодавно деякі дослідники почали вивчати конкурентоспроможність туризму та гостинності, як концептуально, так і емпірично, з особливим акцентом на туристичні напрямки та готельну індустрію.

Конкурентоспроможність країни впливає з результатів діяльності її підприємств. Розвиток суспільства стимулює діяльність готелів, готелі сприяють економічному, соціальному та культурному розвитку. Готельна індустрія отримує вигоду від економічного зростання та стабільності та розвитку громад, таких як офісні будівлі, торгові центри та розважальні заклади, які приваблюють як ділових людей, так і туристів, і допомагають створити попит на готельні номери.

До 2020 року, за оцінками експертів, втричі більше людей, ніж зараз, подорожуватиме на міжнародному рівні. Де очікуються всі додаткові туристи? Потенціал на популярних місцях обмежений, оскільки є потенційними місцями для інтенсивного нового розвитку, не руйнуючи середовище, яке шукають відпочиваючі.

Узагальнених прагнень у національній стратегії туризму недостатньо. Туризм, як правило, зосереджений у певних регіонах і навіть більш локально на малих, дуже популярних областях, які самі потребують конкретних місцевих планів. Якщо ключові місця не аналізуються, плануються, розробляються і керуються, проста національна стратегія марна.

Туризм також є найбільш швидкопливним товаром. Ви завжди можете продати виготовлений продукт, виготовлений сьогодні, коли-небудь завтра, або в майбутньому. Попит на туризм часто є сезонним, тому відповідність пропозиції доступному попиту є важливою для життєздатності. На відміну від звичайних галузей промисловості, туризм також впливає на всіх людей у місцевості – не тільки на тих, хто безпосередньо бере участь у бізнесі.

Туризм – це не згуртована промисловість. Вона включає в себе безліч різних видів бізнесу: авіакомпанії, човни, автобусні компанії, готелі та інше житло, атракціони, прокат

автомобілів, фестивалі та події, екскурсоводи, роздрібна торгівля, визначні пам'ятки – список начебто нескінченний. Хоча в більшості країн основні підприємства є членами торговельних асоціацій, більшість індустрії туризму складається з малих і середніх підприємств, які є набагато менш організованими і набагато менш схильними до участі.

Конкурентоспроможність туристичного призначення представляє багатовимірну концепцію, яка включає економічні, соціальні, культурні, політичні, технологічні та екологічні переваги. Відповідне поєднання цих компонентів робить кожне туристичне місце унікальним творінням більш-менш привабливим для туристів.

Конкурентоспроможність туризму також може бути визначена як «здатність місця призначення створювати, інтегрувати і надавати туристичний досвід, включаючи товари та послуги з доданою вартістю, які вважаються важливими для туристів, які підтримують ресурси при збереженні позиції на ринку відносно інших напрямків».

Туризм – це діяльність, яка може мати дійсно великий вплив на сталий розвиток. Стійкість туризму передбачає широке співробітництво між туристичними компаніями, туристичними напрямками та національними, регіональними та місцевими органами влади, щоб охопити широку групу викликів і водночас залишатися конкурентоспроможними. На можливості для сталого розвитку туризму та збереження його конкурентоспроможності значною мірою впливає якість навколишнього середовища, збереження та привабливість природно-культурної спадщини та інших цінностей, товарів і ресурсів. Для сталого розвитку вважається будь-який вид туризму, який постійно сприяє охороні та просуванню навколишнього середовища, природних та інших ресурсів, культурних цінностей та цілісності місцевої громади.

Протягом останніх декількох десятиліть експансивний і неконтрольований розвиток туризму супроводжується багатьма небажаними екологічними, соціальними та культурними наслідками, які накладаються на потреби туризму в концепціях сталого розвитку.

Для того, щоб туристичне місце було стійким, воно повинно створити єдину ідентичність. Місцевості потрібно мати хороші умови для проживання, які не піддаються «конфлікту» з іншими природними цінностями, щоб підкреслити унікальність їхньої культури та спадщини, і описує її населення як дуже люб'язне.

Важлива конкурентоспроможність туристичних напрямків, особливо тому, що країни прагнуть до більшої частки ринку. Проте конкурентоспроможність – це складна концепція, яка охоплює різні аспекти, які важко виміряти.

Конкурентоспроможність серед туристичних напрямків вважається однією з форм, які реалізують широке коло конкуренції – феномен нової економічної конкуренції в XXI столітті. Конкурентні можливості туристичних напрямків в явному вигляді показують рівень соціально-економічного розвитку туристичного напрямку з особливим переглядом якості життя.

Конкурентоспроможність у туризмі спрямована на туристичні напрямки. Існує конкуренція між продуктами на підприємствах у сфері туризму (організатори подорожей, готельні, транспортні та інші туристичні послуги), але така конкурентоспроможність впливає з вибору і залежить від вибору, який робить турист щодо альтернативних туристичних напрямків. Наявні дослідження та література, що обговорюють конкурентоспроможність готельної індустрії, зазвичай розглядають обмежену кількість факторів, але не розробляють модель / структуру, яка відображає відносини між цими факторами.

Туризм – це діяльність, яка може мати великий вплив на сталий туризм. Стійкість європейського туризму розглядає співпрацю між туристичними компаніями, туристичними напрямами та національностями, регіональними і місцевими органами влади, щоб впоратися з широкою групою викликів і залишатися конкурентоспроможними на той же час.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У національній економіці постає гостра проблема конкурентоспроможності, яка характеризується значною увагою до стану якості продукції на ринку. Кожне підприємство в процесі господарської діяльності, веде конкурентну боротьбу за споживача на ринку, тому кожному підприємству необхідно мати позитивні конкуруючі параметри, аби не тільки втриматися на ринку, а і мати успіх та сталий розвиток.

Поняття «конкурентоспроможність» розглядається як властивість об'єкта чи продукції, яка здатна реалізовувати якісний товар споживачеві на ринок, тобто повинна володіти значними конкурентними перевагами.

Значну роль на підприємствах відіграє саме розроблена діюча система управління конкурентоспроможності. Під даною системою розуміють саме процес планування, розробки, виготовлення якісного, унікального товару, який відрізняється від іншого конкуруючого підприємства, саме завдяки цьому підвищується рівень конкурентоспроможності. Для забезпечення високоякісною продукцією, яка дійсно буде мати попит на ринку, необхідно розробити наступні заходи: підвищити технологічний рівень якості продукції шляхом поліпшення умов праці, підвищення кваліфікації персоналу, перепідготовки кадрів, зміцнення технологічної бази, оновлення технологічного процесу, пошук нових ідей, які стануть для підприємства значним кроком щодо його розвитку. Важливим фактором є проведення заходів щодо зниження витрат на підприємстві, вивчення ринку збуту, провадження ефективної маркетингової діяльності, адже саме добре розроблена реклама ознайомлює, притягує споживачів [1].

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства є досить важливою як на зовнішньому, так і внутрішньому ринку. Для забезпечення високої якості продукції підприємства керуються стандартизацією та сертифікацією продукції, тобто впроваджується система якості, які відповідають нормам міжнародних стандартів серії ISO 9000-10000 [2].

Проблемою даних систем є те, що вони не керуються оптимізацією якості продукції за економічними показниками, адже сама якість має великий вплив на дохід та витрати підприємства, що в свою чергу впливає на результати прибутку та рівень цін на продукцію. Будь-якому підприємству для досягнення успіху при веденні господарської діяльності на ринку, необхідно запропонувати розробку конкурентної стратегії.

Таким чином, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність – це досить складне та багатогранне явище, яке потребує детального вивчення. Конкурентоспроможність підприємства залежить від впровадження змін, навіть одноразові заходи можуть поліпшити стан підприємства та привести його до сталого розвитку на ринку, але необхідно вдосконалювати свої конкурентні переваги аби залишитися конкуруючим підприємством в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Науковий вісник Ужгородського національного університету, О. В. Михайленко: Система управління конкурентоспроможністю підприємства: – Випуск 13, частина 5, 2017.
2. Піддубний І.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 264 с.

Auelbekova A., Ph.D.
Gumilyov Eurasian National University,
(Nur-Sultan city, Kazakhstan)

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT: THEIR ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

In modern conditions, business actively uses a process approach to the organization of work. But there is still a problem of understanding – what is business process management (BPM) and how to use it. The European BPM Association (EBPMA) definition of this term is as follows:

Management of business processes (BPM) is a systematic approach to reflection, planning, executing, documenting, measuring, monitoring, and control both automated and non-automated processes to achieve the goals and business strategies of the company. BPM covers a lucid, comprehensive and more complex definition, improvement, innovation and maintenance of end-to-end processes. Thanks to this systematic and conscious process management, companies achieve better results faster and more flexibly.

Any new business can be compared to a child. Each company, created from scratch, goes through a period of formation and training. It is necessary to organize the interaction of employees and departments, to create mechanisms for the transfer of knowledge, etc. And no matter how big this company will be – in a small business, all these issues are as important as in a large organization with a large number of branches. At the same time, humanity does not stand still. And both in the sphere of education of children and in the sphere of business organization, new tools appear, more flexible, convenient, intuitive, which is especially important for people taking the first steps in any field.

If we refer to old records and try to study the features of the organization of labor that in Soviet enterprises, that in Western companies, for example, Ford, we will see mostly dry, difficult to understand text instructions related primarily to the functional approach:

1. Work place description;
2. Employee job description;
3. Safety requirements, etc.

All of these, as many remember, were extremely difficult to perceive, and a considerable part of this information gathered dust on shelves, and were not read by anyone except authors. But the experience and requirements were transferred from an experienced employee to a beginner. And what if there is a need to quickly change the work of the whole organization? And if at the same time automation is introduced? The answer to these requests was the appearance of BPM.

The management of business processes means you regulate, describe and modify business processes. To modify, not improve, because you can both improve and worsen the business process. Unlike a machine or a car, it is not possible to control the staff directly by means of directives or by pressing a button. But we can set the sequence of actions that the team will perform in solving a particular problem. This is what is called BPM.

To manage any business process you need to:

1. Describe the business processes.
2. Implement the described business process in the work of the team
3. Assign people responsible for business processes, so-called stakeholders or business process owners.

It is important to understand that the business process can be performed by a person or be partially automated. Similarly, a stakeholder can be a person and a program (automatic execution of operations and automated control).

It is necessary to manage a highly heterogeneous environment. Different business processes require different approaches and actions of employees, different automation tools. And all of them should be described separately, and then combined into one common system. It is necessary to proceed from the understanding that the process approach is the management of the whole through the management of parts.

And to avoid confusion in terminology, we explain:

BPM is a methodology, that is, a set of basic principles and approaches to the construction of notations and the organization of work with the help of business processes.

BPMN – notation (language) in which notations are constructed, including executable ones.

BPMS – IT execution system built according to certain rules specified in the methodology.

If we draw an analogy with science, then BPM is primarily an approach, a kind of worldview. BPMN is methods and algorithms for solving specific problems. For example, proofs for theorems or a set of methods for creating a project providing electricity to an object (production, apartment building). And, in turn, BPMS is ready-made application solutions that can be “included” and they already work. For mathematics, these are ready-made solutions to problems of practical importance. For physics — direct implementation of the same wiring and connection of objects. For IT it is a readycode.

The advantages of using BPM include: the ability to maximize the detail of the actions of people and systems necessary to obtain results; graphic notations are visual, which allow you to understand the features of the processes in the company and see their weaknesses.

Notations are perfect as instructions to the performer, who will receive a clear and unambiguous sequence of actions. In this case, it will be framed graphically – the most convenient way for human perception. If a process approach is used, the result of the process will be standardized and consistent with the expected outcome. This will reduce the impact of the human factor on the level of service or performance of any other types of work.

BPM methodology is well developed and standardized thanks to BPMN. At the same time, the tools (BPMN notations) are intuitive even for people who have not studied business process management at all. On the other hand, the presence of standards and rules allows you to avoid errors in the development and create executable notations in the BPMS system (ready-made elements of business automation).

The disadvantages of BPM, as it often happens, are in the same place as the advantages:

The high level of detail in the processes hinders the perception of the business for strategic planning.

People who develop a process model have a very big responsibility. Any mistake can lead to sad results. For example, when developing a functional model, there is data at the input, the result at the output, the tools that the company provides to the contractor, and the contractor himself. While the performer at the output gives the expected result, within the function he can act at his own discretion, choosing the optimal method of achieving the goal. In the process approach, the performer is deprived of "freedom of maneuver". He has a clearly defined sequence of actions, taking into account all possible conditions. And he has no right to act otherwise, even if the result is different from the expected.

The business process is static and virtually unadjusted "from inside." The performer receives a clear sequence of actions and can no longer take the initiative. As a result, any error will be repeated from time to time until it is corrected in the business process.

References

1. Kinzyabulatov R., Chto Takoe Upravlenie Biznes Processami? <https://habr.com/en/company/trinion/blog/354608/>
2. Shugoreva E., Upravlenie Biznes Processamii Ih Optimizaciya <http://indivip.ru/sovety/upravlenie-biznes-processami-i-ix-optimizaciya.html>
3. Biznes-process. Upravlenie i Modelirovanie in BPM» <https://iba.ru/bpm-business-process-management/>
4. Malzam B. Upravlenie Biznes Processami: Metody i Instrumenty <https://www.cfin.ru/itm/bpr/bpms.shtml>

АНАЛІЗ РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Український ринок виробництва молочної продукції перебуває на порозі стагнації. На ринку молока й молочної продукції України працює досить велика кількість підприємств, зокрема понад 50 % загального обсягу виробництва концентрується на складах десяти великих компаній. Серед лідерів молокопереробної галузі є не лише українські виробники, а й транснаціональні корпорації, які мають виробництво в Україні [1]. Відмітимо, що Україна в 2017 році збільшила експорт молочних продуктів на 82,4%, тобто реально практично ми подвоїли експорт молочних продуктів. Саме завдяки цьому фактору в минулому році виробники змогли отримати відносно непогану ціну на молоко», повідомив експерт. В 2017 р. експорт (СЗМ) склав 29%, сири – 12%, сироватка – 9%, молоко і вершки – 3%, кисломолочна продукція – 1%. Експерт також зазначив, що прибутковість виробництва молока (український молочний індекс – порівнюється закупівельна ціна на молоко з ціною на кормової раціон годування корів) виросла майже на третину протягом одного року [2].

Таблиця 1.

Структура експорту молочних продуктів з України за 2016-2017 рр. (%)

Вид продукту	2016 рік	2017 рік
молоко і вершки	7,4	3
сири	13,9	12
сироватка	21,9	9
кисломолочна продукція	4	1

З табл. 1. бачимо, що сьогодні в структурі експорту молочних продуктів з України відбулися значні зміни. Так, у 2017 р. молоко та вершки, не згущені, займали в структурі експорту 3 % проти 7,4 % у 2016 р., частка молока та вершків згущених зменшилась, частка молочної сироватки зменшилась з 21,9 % до 9 %, частка сирів зменшилась незначно з 13,9 до 12 %, Загалом вартість експортованих молочних продуктів з України в 2016 р. становила 158 млн дол. США. Проте варто зазначити, що розвиток внутрішніх ринків стимулює експорт [3]. Зазначається, що пріоритетною позицією імпорту молочної продукції до України є сири (83% у структурі імпорту). Традиційними постачальниками сирів на український ринок є Польща, Німеччина та Франція. За досліджуваний період в Україні спостерігалось стабільне споживання сирів на внутрішньому ринку, не дивлячись на зміни цін, на тверді сири, та на істотне зниження обсягів виробництва сиру в Україні, обсяг ринку збільшився на 10%. Головні зміни на ринку твердих сирів відбувалися в структурі експорту, так як закриття російського ринку для української молочної продукції в кілька разів зменшило обсяг експорту. Відмітимо, що втрата найбільшого російського ринку змусила багатьох виробників скоротити виробництво твердих сирів. Ринок імпортованих твердих сирів також показав помітний динаміку зниження обсягів по причині нестабільного курсу національної валюти. Починаючи 2015 р. по 2018 р. даний ринок почав показувати тенденцію до відновлення.

Список використаних джерел

1. Молочный обзор: как решит проблемы в 2017 году? URL: https://trademaster.ua/ryinki_food/312399https://trademaster.ua/ryinki_food/312399.
2. На чому Україна завойовує лідерство в експорті молочних продуктів <https://agroinsider.com.ua/2018/11/16/na-chomu-ukra%D1%97na-zavojovuye-liderstvo-v-eksporti-molochnix-produktiv/>
3. Аналітика молочного ринку від UFEB. URL : <http://agronews.ua/node/75815>.

ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Системний підхід – це цілісна методологія яка використовується в самих різних областях людської діяльності, включаючи економіко-управлінську, що полягає в розгляді об'єктів, як взаємозв'язаній сукупності частин, що вносять свій внесок і що впливають на підсумковий результат функціонування і використання об'єкту. Системний підхід базується на використанні діалектичного способу вивчення та дослідження природних і суспільних процесів, що засновано на можливо повнішому та усесторонньому пізнанні і обліку зв'язків, впливів, взаємодій, змін.

Системний підхід має суттєвий вплив на теорію та практику управління. Вважаємо, що вплив, буде зростати в майбутньому, оскільки на системній основі можна буде синтезувати нові знання і концепції, що будуть з'являтися поспіль. Але теорія систем поки що не дозволяє оцінити, які ж саме елементи організації як системи та елементи зовнішнього середовища важливі. Вона лише зазначає, що організація складається з численних взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів і є відкритою системою, на яку впливає зовнішнє середовище.

Системний підхід як науковий інструмент дає можливість оцінити цілісність обраного для дослідження об'єкта. В основі системного підходу знаходиться методологія виявлення властивостей об'єкта бути як єдиним цілим так і неподільним, і у той же час мати множинну проявів через складові.

До рис системного підходу можна віднести:

форму методологічного знання, пов'язана з дослідженням і створенням об'єктів як систем;

ієрархічність пізнання, що вимагає багаторівневого вивчення предмета;

вимоги до розгляду проблем не ізольовано, а в єдності зв'язків з навколишнім середовищем, осягати сутність кожного зв'язку й окремого елемента, проводити асоціації між загальними й приватними цілями.

На основі визначення системного підходу доцільно сформулювати основні принципи:

принцип цілісності – характеризується неможливістю зведення властивостей системи до суми її складових елементів і виведення з останніх властивостей цілого;

принцип структурності – що дає можливість опису системи через установлення її структури, тобто мережі зв'язків і відносин системи, обумовленість поведінки системи не стільки поведінкою її окремих елементів, скільки властивостями її структури;

принцип взаємозалежності системи і середовища – система формує і виявляє свої властивості в процесі взаємодії із середовищем, будучи при цьому ведучим активним компонентом взаємодії;

принцип ієрархічності – кожен елемент системи може розглядатися як система, а досліджувана в даному випадку система являє собою один з компонентів більш широкої системи множинності опису кожної системи.

Відмітимо, що головним елементом усієї системи управління є персонал, який може бути як об'єктом, так і суб'єктом управління. Останнє являє собою основну специфічну особливість управління персоналом.

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ЇХ ОБЛІКУ

Останнім часом все більшого розповсюдження в управлінні вітчизняними підприємствами набуває процесний підхід, в якому основним поняттям є «бізнес-процес».

Бізнес-процес становить собою сукупність бізнес-операцій, що виконуються у певній послідовності, взаємозв'язку та взаємозумовленості, починаючи з вхідної або вхідних бізнес-операцій та закінчується отриманням заданого результату (продукція, закінчена робота тощо).

Відмітною рисою бізнес-процесів на підприємстві є їхня безперервність та повторюваність з певною періодичністю.

У процесному підході до управління підприємством бізнес-процеси є об'єктом управління, яке становить собою керуючий вплив на бізнес-процеси з метою їхнього перебігу за заданими параметрами і досягнення їхнього результату. Управління бізнес-процесами здійснюється шляхом реалізації традиційних функцій управління, серед яких важлива роль належить обліку. Адже саме облік є джерелом необхідної для управління підприємства інформації.

В обліку діяльності сучасного підприємства накопичується величезний масив інформації, формувати та використовувати який без автоматизації вкрай складно.

Автоматизація обліку діяльності підприємства сьогодні є звичним явищем, майже всі підприємства використовують програмне забезпечення для ведення бухгалтерського та фінансового обліку (на відміну від управлінського обліку та обліку бізнес-процесів, яким поки ще не приділяється належної уваги). Автоматизація обліку діяльності підприємства дозволяє:

своєчасно отримати необхідну інформацію і відповідним чином організувати управлінську реакцію;

уникнути наслідків реалізації економічних ризиків в діяльності підприємства.

На жаль, поки ще на незначній частині вітчизняних підприємств здійснюється автоматизація обліку бізнес-процесів. Керівники більшості вітчизняних підприємств вважають автоматизацію обліку бізнес-процесів марними витратами коштів (на програмне забезпечення, навчання персоналу, на налагодження системи обліку), незважаючи на явні переваги:

одразу можна побачити скільки ресурсів не вистачає для циклу виробництва (будь-то час, кошти, сировина);

на якій ділянці бізнес-процесу відбуваються розлади та порушення (неефективно витрачається час, неякісно виконуються обов'язки та ін.).

Підприємства, які все ж таки приймають рішення впровадити автоматизацію обліку бізнес-процесів, отримують інформаційну систему, яка забезпечує:

постійність надходження достовірної оперативної інформації;

прийняття оперативних управлінських рішень без втрат часу на збір інформації;

наближення до бізнес-процесів, що дозволяє своєчасно приймати корегувальні рішення, активно втручатися у перебіг бізнес-процесів;

зменшення впливу на якість інформації навмисних (або ненавмисних) та помилкових дій персоналу;

економію ресурсів (коштів, часу, сировини) завдяки оптимізації бізнес-процесів;

прозорість діяльності структурних підрозділів, можливість віддаленого управління ними;

впорядковані відносини з клієнтами;

поєднання даних бухгалтерського та управлінського обліку, що надає змогу вирішити завдання, що є актуальним протягом значного часу, але його вирішення стримувалося дуже великими витратами на створення по суті паралельних систем обліку.

Проте в автоматизації обліку бізнес-процесів на підприємстві виникають доволі суттєві складнощі, серед яких слід відзначити такі:

необхідність застосування сучасної обчислювальної техніки та програмного забезпечення, що потребує значних інвестицій підприємства;

складність процесу автоматизації, його багатоетапність;

необхідність навчання персоналу роботі в автоматизованій системі обліку бізнес-процесів.

При цьому не слід забувати, що:

автоматизація обліку бізнес-процесів суттєвим чином ускладнюється через складність облікових процедур, які виконуються відповідно до вимог низки нормативних документів (стандартів), яких підприємство має неухильно дотримуватись;

автоматизацію обліку бізнес-процесів не можна розглядати як передачу облікових операцій, що мають виконувати працівники бухгалтерії, на комп'ютери. Автоматизація облікових операцій стосовно бізнес-процесів лише певним чином полегшує роботу працівників, суттєво економить їхній час, визволяє від рутинних операцій, дозволяє зменшити чисельність працівників. Але одночасно автоматизація облікових операцій потребує підвищення кваліфікації працівників, знання ними не лише технологічної послідовності діяльності підприємства, а й наявності навичок не просто рядового користувача комп'ютера, а роботи із програмним забезпеченням для автоматизації бізнес-процесів.

Сьогодні серед обставин, що стримують автоматизацію бізнес-процесів на підприємстві (крім відсутності процесного управління та небажання інвестувати у цей процес), слід назвати такі:

значні витрати часу на проектування системи автоматизації, її налаштування та запуск. Проте створення програмного продукту для автоматизації обліку бізнес-процесів цілком можливе власними силами, якщо підприємство зможе залучити кваліфікованих фахівців. Альтернативою є придбання спеціалізованого програмного продукту;

великі витрати часу та ресурсів на структурування та систематизацію бізнес-процесів;

невизначеність з програмним забезпеченням для автоматизації (хоча сьогодні існує низка програм, які забезпечують облік бізнес-процесів у діяльності підприємства – до розповсюджених систем обліку бізнес-процесів належать Worksection, Битрикс24, Мегаплан, Wrike, Basecamp, Producteev, Asana, Comindwork, Microsoft Project, Gantter). Підприємства мають можливість вибрати найбільш зручне програмне забезпечення з урахуванням особливостей їхньої діяльності (зокрема, від розміру підприємства та виду діяльності);

ймовірніший характер ефекту від автоматизації. Проте за звітом Національного Інституту стандартів та технологій США (NIST) автоматизація бізнес-процесів виводить всі показники діяльності підприємства на новий рівень. Так, у досліджених підприємств на 73% зменшився час виконання задач, на 54% зросла продуктивність, на 22% зріс обсяг продажів, прибуток – на 41%.

Список використаних джерел

1. Топ 10 систем управління проектами для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/pm/>

2. Автоматизоване управління бізнес-процесами підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://inteltech.com.ua/uk/blogs/avtomatyzovane-upravlinnya-biznes-procesamy-pidpryemstva>

Бородавка С.О., докторант
Університет ISMA (Рига, Латвія)
Горб В.В, магістрант
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,
(м. Полтава, Україна)

ФУНКЦІЇ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливо відмітити, що сприятливий імідж для підприємства повинен бути адекватним, нестандартним, точно спрямованими.

Бути адекватним – це пояснюється відповідністю існуючому образу або специфіці підприємства.

Бути нестандартним – це пояснюється відмінністю від образів інших підприємств, особливо від конкурентів. Бути актуальним, не виходити з моди, постійно вдосконалювати свої послуги, змінюючись, здаватися незмінним.

Мати точну спрямованість – це пояснюється тим, щоб бути привабливим для певної цільової аудиторії, тобто для дійсних і потенційних замовників.

Пристаючи до створення іміджу, необхідно з'ясувати:

по-перше, чим займається фірма в цей час й у перспективі;

по-друге, чим товари (послуги) фірми відрізняються від товарів (послуг) конкурентів;

по-третє провести аналіз найближчих конкурентів, виділити їхні недоліки й перетворити їх у свої переваги.

Необхідно визначити завдання формування корпоративного іміджу:

підвищення престижу фірми;

підвищення ефективності реклами й різних заходів щодо просування товару;

підвищення конкурентоздатності фірми.

Розробка фірмового стилю свідчить про увагу фірми не тільки до питань виробництва. У той же час полегшення введення на ринок нових товарів і послуг сприяє полегшенню виведення товарів і також збільшує обізнаність бренду. Штучне створення іміджу краще довірити професіоналам високої кваліфікації.

Зазначимо, що формування корпоративного іміджу як основа репутації підприємства на ринку послуг, пов'язано із цілим рядом ризиків й особливостей, які неминуче вплинуть на результат PR-зусиль у даному напрямку. Одна з проблем – це не оригінальність іміджу більшості підприємств, а також недосконала комунікаційна політика та стратегія на рівні керівництва підприємства.

Саме імідж впливає на формування суспільної думки про підприємство, рівень довіри до нього та готовність вкладати свої ресурси в бізнес.

Імідж організації формується за рахунок спрямованих на це заходів. Якість вироблених товарів і робіт (послуг), відношення персоналу до керівництва, до споживачів та діяльності має значення для іміджу не менш важливе, чим реклама та презентації.

В цьому контексті основні функції корпоративного іміджу можна представити в таблиці 1.

Важливо відмітити, що сприятливий імідж для підприємства повинен бути адекватним, нестандартним, точно спрямованими.

Бути адекватним – це пояснюється відповідністю існуючому образу або специфіці підприємства.

Бути нестандартним – це пояснюється відмінністю від образів інших підприємств, особливо від конкурентів. Бути актуальним, не виходити з моди, постійно вдосконалювати свої послуги, змінюючись, здаватися незмінним.

Таблиця 1.

Функції формування корпоративного іміджу підприємства

Функція	Характеристика
1	2
інформативна	інформує оточення фірми, суспільство про існування фірми, її діяльності та виробничі можливості, ролі в суспільстві і фінансових колах, забезпечує інформування про фірму потенційних партнерів по бізнесу і покупців, запам'ятовування її в галузі
комерційна	за рахунок створення лояльності у фірмі і її продуктів забезпечується можливість запиту більш високої ціни за пропонований товар, і, отже, отримання більшої норми прибутку; знижуються ризикові показники, маркетингові витрати
захисна	створюючи високу конкурентоспроможність фірми на ринку захищає її від нападів конкурентів, а також знижує ризик прояву негативного ставлення з боку громадськості у разі здійснення помилок
ресурсна	полегшує залучення всіх видів ресурсів, у тому числі допомагає знайти нових працівників, акціонерів, залучити зацікавлених інвесторів, забезпечити суспільну і державну підтримку
репутаційна	вселяє довіру до фірми, підкреслюючи її високу репутацію, підвищує престиж співпраці з даною конкретною фірмою

Мати точну спрямованість – це пояснюється тим, щоб бути привабливим для певної цільової аудиторії, тобто для дійсних і потенційних замовників.

Пристаючи до створення іміджу, необхідно з'ясувати:

по-перше, чим займається фірма в цей час й у перспективі;

по-друге, чим товари (послуги) підприємства відрізняються від товарів (послуг) конкурентів;

по-третє провести аналіз найближчих конкурентів, виділити їхні недоліки й перетворити їх у свої переваги.

Необхідно визначити завдання формування корпоративного іміджу:

підвищення престижу підприємства;

підвищення ефективності реклами й різних заходів щодо просування товару;

підвищення конкурентоздатності фірми.

Розробка фірмового стилю свідчить про увагу фірми не тільки до питань виробництва. У той же час полегшення введення на ринок нових товарів і послуг сприяє полегшенню виведення товарів і також збільшує обізнаність бренду. Штучне створення іміджу краще довірити професіоналам високої кваліфікації.

В наш час в умовах ринкової економіки позитивний імідж стає необхідною умовою досягнення організацією стійкості і позитивного ділового успіху. По-перше, він дає ефект значимості підприємством певної сили, тобто, приводить до зниження чутливості до перемін в сфері політики та економіки, які безпосередньо впливають на будь-яке підприємство. По-друге, захищає підприємство від конкурентів і закріплює її позиції.

КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Сталий розвиток підприємства ґрунтується на інноваціях в економічній, виробничій, маркетинговій, соціальній, управлінській сферах. Тому для планування та впровадження інновацій розробляються інноваційні стратегії.

Інноваційні стратегії спрямовані на пошук перспективних, прибуткових напрямів розвитку організації, випуску нових видів продукції та послуг з використанням наукових досліджень, передових технологій, які забезпечують ефективне та раціональне використання ресурсів. Для цього використовують різноманітні інноваційні стратегії, які доцільно систематизувати (табл. 1.).

Таблиця 1.

Класифікація інноваційних стратегій підприємства [узагальнено автором на основі опрацювання джерел]

Класифікаційна ознака	Види інноваційних стратегій
1. За напрямом інноваційного розвитку організації	товарна інноваційна стратегія (ведення нового продукту у виробництво)
	технологічна інноваційна стратегія (введення нового методу виробництва)
	ринкова інноваційна стратегія (створення нового ринку послуг або товарів.
	маркетингова інноваційна стратегія (освоєння нового джерела поставки сировини або напівфабрикатів)
	управлінська інноваційна стратегія (реорганізація структури управління)
2. За типом конкурентної стратегічної інноваційної поведінки	віоленти (вихід на масовий ринок зі своєю або придбаною новою продукцією, випередження конкурентів за рахунок серійності виробництва і ефекту масштабу)
	експлеренти, тобто вихід на ринок з новим (радикально інноваційним) продуктом або захоплення частини ринку.
	комутанти, тобто пристосування до умов попиту місцевого ринку; захоплення сегментів, які з тих або інших причин не зайняті віолентами і патіентами, освоєння нових видів послуг після появи нових продуктів і нових технологій, імітації новинок і просунення їх до самих широких верств населення.
	паціенти, тобто пристосування до вузьких сегментів широкого ринку шляхом спеціалізованого випуску нової або модернізованої продукції з унікальними властивостями.
3. За типом реакції на проривні стратегічні інновації	традиційна (концентрація на традиційному бізнесі і інвестування в нього) ігнорування інновацій. Тут можливі два варіанти розвитку подій. У першому випадку компанія усвідомлює інновацію як загрозу своєму бізнесу і в результаті інвестує у свій бізнес, щоб зробити його ще більш привабливим для споживачів, які пов'язані із проривною інновацією.

	<p>У другому випадку інновація не розглядається як загроза і компанія продовжує функціонувати в своєму бізнесі без змін.</p> <p>руйнування інновацій, тобто компанії, які здійснюють проривні інновації, будують свої переваги на нових, нетрадиційних властивостях вже існуючих продуктів і послуг, що є привабливим для нових споживачів.</p> <p>здійснення інновацій (участь у двох «іграх»), тобто зріла компанія змірилася із фактом, що проривна інновація закріпилася на їх ринку і вирішила сприйняти її, тобто вона повинна знайти спосіб вести разом дві різні інновації, які можливо суперечать одна одній.</p> <p>переключення на новий спосіб ведення бізнесу. Це відмова від існуючого способу ведення бізнесу і активне освоєння проривної стратегічної інновації.</p>
4. За особливістю інноваційного процесу на підприємстві	<p>донорська інноваційна стратегія;</p> <p>прогресивна інноваційна стратегія;</p> <p>адаптивна інноваційна стратегія;</p> <p>спекулятивна інноваційна стратегія</p>
5. За менеджерською “поведінкою” на підставі класифікації К. Фрімана розрізняють наступні інноваційні стратегії підприємства	<p>традиційна (не прагне ні до чого, крім підвищення якості існуючих продуктів);</p> <p>опортуністична (підприємство шукає продукт, з яким воно зможе бути присутнім на ринку тривалий час і не потребує дуже великих витрат на дослідження і розробки);</p> <p>імітаційна (нова технологія запозичується у інших, наприклад, шляхом купівлі ліцензій);</p> <p>захисна (її ціль – не відставати від інших в техніко-технологічному розвитку);</p> <p>залежна (зустрічається на малих підприємствах, яким великі передають новий продукт або виробничий метод);</p> <p>наступальна (підприємство повинно бути першим на ринку; стратегія потребує високої кваліфікації і великої організаційної роботи).</p>
6. В залежності від рівня інноваційної активності:	<p>активно-наступальну стратегію (її мета – стати першим на визначеній ділянці діяльності);</p> <p>помірно-наступальну стратегію (забезпечує позиції “другого найкращого виробника”);</p> <p>стратегію охорони (орієнтована на забезпечення позицій середнього підприємства);</p> <p>залишкову стратегію (прагнення “прижитися на вже освоєному ринку” з середнім або навіть застарілим в інноваційному відношенні продуктом).</p>
7. Акторська класифікація	Активно-наступальна, помірно-наступальна, захисна, комбінована

Таким чином, шанс на успіх існує тільки за умови дуже простої, нової, оригінальної стратегії. При цьому інноваційна стратегія є базовим інструментом системи управління, що потребує з’ясування науково-методичних аспектів.

Список використаних джерел

1. Вертакова Ю. В. Управление инновациями: теория и практика : учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. - 432 с. – (Высшее экономическое образование). (4)

2. Гунин В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 [Текст] / В.Н.Гунин. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 328 с.

ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІА МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРЕМСТВІ

На сьогодні соціальний медіа маркетинг або коротше SMM є досить новою сферою діяльності, яку намагаються опанувати величезна кількість досить провідних і сучасних підприємств та організацій [1]. Соціальний медіа маркетинг – особливий інструмент інтернет маркетингу, що передбачає просування продукту, послуги, компанії чи брэнда за рахунок використання соціальних медіа, контент яких створюється та оновлюється зусиллями їх відвідувачів та власників [2]. Соціальний медіа маркетинг може розповісти про вашу галузь, підприємство, сферу діяльності або навіть про вас самих все, що потрібно споживчу. Тому, на даний час досить важливою складовою у просуванні продукту чи сфери діяльності є наявність якісно оформлених та сформованих соціальних сторінок. Одними з провідних соціальних мереж, які надають можливість просувати та рекламувати ваші сторінки та продукт на них є: Facebook; Google бізнес; Instagram; YouTube; LinkedIn; Viber; Telegram.

Для впровадження соціального медіа маркетингу на підприємство зазвичай використовують Facebook, Google бізнес, Instagram та YouTube. Адже ці мережі найбільш пристосовані до налаштування таргетингової реклами, яка може принести підприємству більшу частину цільової аудиторії [4]. Обов'язковими елементами по впровадженню соціального медіа маркетингу на підприємство є схема розробки комунікаційної політики підприємства та стратегія просування в соціальних мережах підприємства. Процес розробки соціального медіа маркетингу на підприємстві не може існувати без чіткої стратегії у соціальних мережах. Стратегія соціальних мереж – це сукупність довгострокових рішень щодо способів задоволення потреб існуючих і потенційних клієнтів підприємства за рахунок використання соціальних мереж [3]. Така стратегія включає в себе: визначення цільової аудиторії; визначення головних завдань кампанії просування; обрання майданчиків, на яких сконцентровані потенційні клієнти; визначення особливостей поведінки цільової аудиторії; розроблення контент стратегії; визначення системи показників ефективності; визначення потрібних ресурсів; створення та визначення календарного плану; оцінювання ефективності і корегування кампанії. Для ефективного впровадження соціального медіа маркетингу на підприємство, також важливо сформувати команду спеціалістів, яка буде займатися виключно соціальним медіа маркетингом.

Отже, можна сказати, що на сьогоднішній день, соціальний медіа маркетинг є рушійною силою для розвитку підприємства та покращення його іміджу на ринку. Усвідомлюючи переваги соціальних мереж всі підприємства намагаються бути присутніми в мережі інтернет. І не просто присутніми, а мати за собою цілу стратегію просування у соціальних мережах. Тож здійснення ефективного та якісного SMM є фактором успішного просування підприємства.

Список використаних джерел

1. Баран Р.Я. Новітні інструменти Інтернет-маркетингу / Р.Я. Баран, М.Й. Романчукевич, Т.М. Гнатюк // Економіка Крима. – 2010. – № 4 (33). – С. 328-331.
2. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах / І.О. Башинська // Економічні науки. – 2012. – Випуск 9 (34). – Частина 1. – С. 36-41.
3. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 2, № 4. – С. 64-74.
4. Stelzner M. 2012 Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses / M. Stelzner. – Social media examiner, 2012. – 42 p.

КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Політика – це загальне твердження або тіло розуміння, яке керує мисленням і діями у прийнятті рішень. Політика надає попередню інформацію та передбачувані рішення для ситуацій, які є повторюваними або широко розповсюджуються по всій організації. Кадрова політика – це повне зобов'язання організації діяти певним чином під час роботи зі своїми співробітниками. Це дає впевненість у тому, що прийняті рішення будуть послідовними, справедливими та відповідно до цілей організації. Кадрова політика, як правило, стосується відбору персоналу, компенсацій, пільг, союзних відносин і зв'язків з громадськістю.

В умовах економіки важливим елементом ефективності та конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високої якості кадрового потенціалу. Роль сучасної кадрової політики – своєчасно формулювати цілі відповідно до стратегії розвитку організації, вирішувати проблеми та ставити завдання, досягати цілей. Елементи кадрової політики визначаються класифікацією типів організацій, що є першою ознакою класифікації систем управління персоналом [1].

Кадрова політика – система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах. В основі формування кадрової політики підприємства лежить аналіз структури персоналу, ефективного використання робочого часу, прогнозів розвитку підприємства і зайнятості персоналу. Іноді ця робота виконується спеціальними консалтинговими організаціями, і хоча їх збори дуже високі, результат значно перевищує витрати [2]. Кадрова політика підприємства залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. У великих компаніях кадрова політика, як правило, офіційно декларується і детально фіксується в корпоративних документах: меморандумах, інструкціях, що регламентують найважливіші аспекти управління персоналом. У малих підприємствах вона, як правило, спеціально розробляється і існує як система неформальних власників одиниць [3].

У розробці кадрової політики застосовуються наступні кроки: нормування формулювання загальних принципів і завдань роботи з персоналом відповідно до цілей і цінностей організації, програмування – побудова системи процедур і діяльності – кадрові технології. Метою є розробка програм, способів досягнення цілей кадрового забезпечення, специфічних до умов поточних і можливих змін ситуації. Моніторинг персоналу-розробка конкретних заходів з розробки та використання знань, умінь і навичок персоналу, оцінка ефективності цих заходів.

Список використаних джерел

1. Крушельницька О.В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д.Г. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с
2. Бутенко І.А. Напрями вдосконалення кадрової політики та підвищення ефективності управління персоналом підприємства / І.А. Бутенко, А.В. Курносова // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 3. – С. 7–11. 9
3. . Удовенко Т.С. Формування ефективної кадрової політики на підприємстві / Т.С. Удовенко, С.М. Невмержицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 3. – С. 125-127.

Максименко О.С., к.е.н., доцент; Яценко А.В., студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава Україна)

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИМ АСОРТИМЕНТОМ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Управління товарним асортиментом – це сукупність упорядкованих взаємозв'язаних частин, націлених на забезпечення певного асортименту продукції підприємства, який, перш за все, зможе збільшити до максимального рівня задоволення потреб споживачів, та не менш важливо зможе збільшити максимальний дохід для підприємства. Для повного задоволення певних категорій споживачів, потрібно аби пропозиції від виробника надходили пропорційно та своєчасно пропонували певну кількість товарів – це і є сутність планування, формування та управління асортиментом.

Забезпечення попиту відповідно до його характеру є важливим двигуном формування асортименту. Даний принцип формування асортименту дозволяє: більш широко надати максимальної зручності для споживача при покупці; більш точно та легко ознайомлення з товаром, який запропонований для купівлі; зменшує час при купівлі товару та сприяє збільшенню «імпульсивної покупки».

На координуванні взаємопов'язаних видів діяльності і формується управління асортиментом таких як: науково – технічні, проектні, комплексні дослідження ринку, організації збуту, високого рівню сервісу, збільшенню реклами та стимулювання збуту. В залежності від обсягів збуту, особливостей товару, цілей та завдань, які поставлені перед виробництвом, методи формування асортименту здійснюються по-різному. Та не менш важлива складова полягає у тому, що управління асортиментом повинно бути безпосередньо підпорядковане керівникові служби маркетингу. Велике значення відіграє чинник часу та стан матеріально-технічної доставки. Чинник часу має велике значення саме тому, що комерційний успіх не має постійного характеру, збільшуючись та зменшуючись з певних причин, тобто він і є функцією часу. Планування асортименту взаємозв'язане також з розподілом виробничих потужностей для максимального використання наявних ринкових можливостей. Така проблема значно збільшується через зрозуміле зменшення ресурсів будь-якого підприємства.

Ряд факторів впливають на формування асортименту та на якість товарів підприємства дані фактори можна поділити на специфічні та загальні. До загальних факторів відносять як споживчий попит так і виготовлення товарів. А специфічними факторами являються тип та розмір магазину, шляхи товаропостачання, кількість та склад населення, котре обслуговується, наявність оточуючих конкурентів в зоні діяльності даного підприємства.

Отже, основний фактор, що впливає на формування асортименту і якості є споживчий попит, який направлено на максимальне задоволення попиту клієнта та разом із цим – на дієвий вплив на попит його розширення. У своєму розвитку формування асортименту та споживчий попит взаємопов'язані. Зміни у попиті суттєво повинні відбуватись у сформованому асортименті. При формуванні асортименту та якості, враховуються особливості попиту на продукти. Звичка споживача до конкретного виду продукції, призводить до стабільності в формуванні конкретних товарів, забезпечує стабільний продаж асортименту. Купуючи товар, покупець зазвичай хоче зробити покупку комплексною. За рахунок відсутності у продажі необхідного товару споживач, як правило, не відкладає покупку, а буде шукати йому заміну. Тому при формуванні асортименту на підприємстві потрібно врахувати фактор взаємної заміни. Отже, товарний асортимент у системі маркетингового впливу на ринок займає значне місце, адже саме товар, та його якість визначають конкурентні позиції підприємства та успіх їх діяльності в ринкових умовах.

Маховка В.М., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Скубеник Є.С., сервіс-директор
ТОВ «Полтава Скан» (м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Адміністрування в сфері бізнесу являє собою процес організації персоналу і ресурсів підприємства для досягнення цілей і завдань бізнесу. Варто зауважити, що ці процеси включають управління персоналом, а також управління операціями, фінансами та маркетингом, інформаційними та матеріальними ресурсами підприємства.

Однією з головних цілей адміністрування на підприємстві є координація зусиль персоналу до досягнення поставлених цілей. Для того, щоб це було реалізовано, керівник, що здійснює адміністрування повинен визначити процес, метод чи техніку, яку він буде ефективно використовувати для досягнення цілей підприємства.

Отже, адміністрування це ефективної координація ресурсів і діяльності персоналу для досягнення організаційних цілей. На підприємствах сфери обслуговування головна мета адміністрування пов'язана з інтеграцією всіх ресурсів для удосконалення процесу надання якісних послуг споживачам.

Зауважимо, що функція адміністрування полягає у розробці та регулюванні процесу прийняття рішень максимально ефективно. Виходячи з вищевказаного визначимо основні завдання та особливості адміністрування:

- визначити і викласти мету, цілі, завдання підприємства;
- скласти широкий план структуризації підприємства;
- здійснювати відбір та набір персоналу відповідно до потреб підприємства;
- набирати та організовувати виконавчий персонал, як визначено у плані;
- забезпечити чітке делегування та розподіл повноважень та відповідальності;
- керувати та здійснювати нагляд виконанням завдань;
- забезпечити достатнє визначення та стандартизацію всіх посад, що дозволить конкретно встановити та гарантувати якість та якість роботи;
- забезпечувати координацію, обмін інформацією між працівниками всі структурних підрозділів;
- забезпечувати мотивацію та стимулювання працівників підприємства;
- здійснювати оцінку загального результату щодо встановлених цілей.

Здійснювати стратегічне планування і прогнозування цілей підприємства, а також шляхів їх досягнення з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища та наявних внутрішніх ресурсів. Це означає, що основні функції адміністрування здійснюються через ряд незалежних видів діяльності, які разом називаються адміністративним процесом.

Таким чином, адміністрування являє собою професійну діяльність менеджерів організації або державних службовців, що спрямована на реалізацію поставлених рішень керівництва та пошук оптимальних шляхів їх вирішення. Тому адміністрування необхідно розглядати як діяльність, яка спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професіоналізму та умов для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах для підприємств актуальності набуває вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності та утримання лідерських позицій в своєму секторі ринку. Основною метою діяльності будь-якого підприємства є підвищення ефективності бізнесу. Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що практика менеджменту українських підприємств вимагає підвищення ефективності їх комерційної та господарської діяльності. Значне посилення конкуренції з боку зарубіжних підприємств, висока динамічність розвитку підприємницького середовища, а також кризові явища в економіці обумовлює вдосконалення адміністрування бізнес-процесів на підприємства як одного з ефективних інструментів підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Бізнес-процес – це сукупність послідовних, цілеспрямованих і регламентованих видів діяльності, у якій за допомогою управлінського впливу і ресурсів входи процесу перетворюються у виходи – результати процесу, що представляють цінність для споживачів. Бізнес-процеси на підприємстві передбачають не лише виконання будь-яких функцій, але обов'язкове досягнення цілей і створення цінності для споживачів [2]. Бізнес-процеси підприємства повинні становити єдину систему, спрямовану не лише на отримання прибутку, а й на задоволення потреб споживачів, створення споживчої цінності виробленого товару. Узагальнення теоретичних розробок у сфері процесного управління дало змогу уточнити зміст поняття «бізнес-процес», під яким розуміється сукупність послідовних технологічно взаємопов'язаних операцій, що використовують на вході планування ресурсів, зумовлених специфікою галузі, організацію дій за рішенням завдань, а на виході, застосовуючи принципи контролінгу, створюють продукцію, яка відіграє стратегічну роль у життєзабезпеченні суспільства і представляє цінність для споживачів [1].

Таким чином, бізнес-процес розглядається як послідовність дій, спрямована на досягнення кінцевого, вимірюваного і конкретного результату, що є характерним для процесного підходу. Ефективне адміністрування бізнес-процесів на підприємствах дозволить забезпечити: визначення оптимальної послідовності виконуваних функцій, яка призводить до скорочення циклу виготовлення і продажу товарів та послуг, обслуговування клієнтів, в результаті чого відбувається підвищення оборотності капіталу і зростання всіх економічних показників підприємства; оптимізувати використання ресурсів в різноманітних бізнес-процесах, в результаті якої мінімізуються витрати виробництва і обігу та забезпечується оптимальне поєднання різних видів діяльності; побудова адаптивних бізнес-процесів, спрямованих на швидку адаптацію до змін потреб кінцевих споживачів, процесу виробництва, поведінки конкурентів на ринку та, відповідно, підвищення якості обслуговування клієнтів в умовах динамічності зовнішнього середовища; визначення раціональних схем взаємодії з партнерами та клієнтами, та, як наслідок, зростання прибутку, оптимізація фінансових потоків.

Список використаних джерел

1. Матющенко С.Е. Основные направления совершенствования бизнес-процессов в сельскохозяйственных организациях / С.Е. Матющенко // ФЭС: финансы, экономика, стратегия. – 2013. – № 6. – С. 24-27.].
2. Турчак В.В. Управління результативністю бізнес-процесів у малому підприємстві / В. В. Турчак // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 79-86.

ТРУДНОЩІ УПРАВЛІННЯ ВІДДАЛЕНОЮ КОМАНДОЮ

Гнучкість на робочому місці стає одним з найприємніших умов роботи. У співробітників з'являється більше часу і самостійності. Проте, це лише ускладнює менеджмент. Такі зміни вимагають нових стилів управління, а новий характер трудових відносин може трохи лякати. Проте, якщо керівникам вдасться знайти баланс, вони зможуть залучати провідні таланти. Ось як можна управляти командою віддалених співробітників ефективніше [1].

Згідно Gallup, 43% американців витрачають якийсь час на роботу з дому. Ці результати показують, що віддалена робота стає все більш популярною в різних індустріях.

Навіть країни, які вважаються більш консервативними, такі як Японія, експериментують з гнучкістю графіка співробітників. За оцінками The Wall Street Journal, очікується, що більше 10% японців будуть працювати один день в тиждень з дому до 2020 року.

Якщо менеджери дотримуються традиційних практик управління, їх будуть турбувати віддалені команди. Вони будуть постійно перевіряти, чи працюють люди. Але це буде тільки заважати роботі. «Ці безневинні слова: «Привіт, є хвилинка?» – найнебезпечніше, що може трапитися. Зазвичай хвилинка затягується на півгодини», – стверджує Роббі Макдонелл, генеральний директор RescueTime.

Після переходу на віддалений графік співробітники RescueTime спілкуються один з одним через месенджери, але іноді це негативно впливає на продуктивність. Тому все вказує свій онлайн-статус в додатках, щоб колеги розуміли, хто зараз зайнятий і не заважали людям працювати [2].

Один з недоліків віддаленої команди полягає в тому, що випадкові наради ніколи не приводять до розмов, в яких народжуються інноваційні рішення. Тому RescueTime покладається на регулярні заплановані збори. Наприклад, Мішель Пелусо, директор по маркетингу в IBM, в минулому році оголосила про намір компанії повернути тисячі віддалених співробітників назад в офіс. Вона пояснила своє рішення бажанням підтримувати конкуренцію з успішними компаніями в розробці нових технологій. Те ж зробили Yahoo, Reddit і Samsung. У той час як на ринку з'являється все більше інноваційних стартапів, важливо не відставати.

До складності в роботі з розподіленою командою полягає у виробленні системи ведення планів, звітів, контролю завдань для кожного з департаментів. Для різного типу співробітників потрібно побудувати різні системи управління – для розробників, для сейлзов і для маркетингологів вони різні. У Choister використовується близько п'яти-шести різних систем з контролю завдань – це і Trello, і «Бітрікс», і багато інших. Це створює певні складнощі для менеджменту, але вони з лишком компенсуються зростанням результативності всієї команди.

У MuckRack крім регулярних нарад, де колеги обмінюються ідеями, проводяться щотижневі наради, націлені на підняття духу команди. На ньому все діляться своїми невеликими перемогами. Це сприяє розвитку культури, а також інформує кожного про те, чим займаються колеги [1].

У компаніях з гнучким графіком завжди хтось буде працювати з дому, а хтось – з офісу. Але не починайте з'ясовувати це вже під час наради. Потрібно зробити посилання на відео конференцію перед кожним зібранням.

В умовах віддаленої роботи легко загрузнути в логістиці – давати людям інформацію, необхідну їм для виконання завдання, а потім повертатися до неї знову, щоб обговорити її докладніше на більш пізньому етапі.

Дуже швидко втрачається загальна картина – чому та чи інша людина займається певним завданням. Незалежно від графіка, співробітник повинен бачити сенс у своїй роботі – тільки так він зможе викладатися на повну [2].

Для того, щоб виконання робота проходило максимально ефективно, потрібно налагодити засоби комунікації. Найпопулярніші види зв'язку на сьогоднішній день:

1. Електронна пошта – для швидкого взаємодії. Ви можете замінити більшість поштових комунікацій системою управління проектами.

2. Чат програм Skype або Google прекрасно підходить для швидкого обміну миттєвими повідомленнями і для створення групового чату.

3. Телефонні дзвінки або відео-чати – деякі види зв'язку повинні бути оброблені тільки по телефону. Будь-який вид емоційного питання, наприклад проблеми з продуктивністю, повинен бути оброблений по телефону. Відео-чат буде ще краще, оскільки він дасть вам більше візуальних підказок про те, що відбувається з іншою людиною [2].

4. Створення короткого відео – дуже легко створити відео про себе на Youtube, використовуючи веб камеру, або за допомогою інструментів захоплення екрану, таких як Jing.

Використовуйте інструменти спільного використання екран. Є інструменти, які нададуть вам візуальний доступ до робочого столу так, що інша людина може побачити саме те, що ви робите. Деякі з цих інструментів дозволяють навіть людям дистанційно керувати іншим комп'ютером. Багато з цих інструментів є безкоштовними для використання в невеликих групах. У їх числі TeamViewer і Join.me. Skype також має можливість спільного використання екрану, але без можливості віддаленого управління іншим комп'ютером.

Особливо, потрібно врахувати облік робочого часу, відвідуваність і інші основні показники продуктивності. Якщо ви платите на основі відпрацьованих годин, то природно слід відстежувати скільки годин працює кожна людина і вести чіткий облік часу. В офісному середовищі можна побачити хто на робочому місці, навіть якщо ви не відстежуєте відвідуваність. При управлінні віддаленими співробітниками буває важко зрозуміти, що саме відбувається, як довго і над чим працював кожен співробітник. Існує меншість людей, які досить мотивовані і не потребують пильної відстеження відвідуваності. При цьому, більшість потребує певного рівня дисципліни, особливо працюючи на дому [3].

Організації все активніше впроваджують нові підходи до роботи, і керівники поступово позбавляються від помилкової думки, ніби працювати віддалено можуть тільки невеликі команди. Команди, у яких є чітка організаційна структура, прозорий обмін даними і культура отримання знань, можуть – і повинні – розширюватися, як і команди співробітників, що працюють в одному офісі.

На віддалену роботу можуть знадобитися додаткові зусилля по збереженню почуття відданості своїй команді. Співробітники повинні знати, що вони не тільки сприяють досягненню мети своєї команди, а й також цінні в досягненні успіху компанії.

Список використаних джерел

1. Самойдук А. Все о трудностях управления удаленной командой [Електронний ресурс] / Анна Самойдук // RUSBASE. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://rb.ru/story/remote-work-management/>. – Заголовок з титулу екрану.

2. Самойдук А. Вся правда об удаленной работе [Електронний ресурс] / Анна Самойдук // RUSBASE. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://rb.ru/story/truth-about-remote-job/>. – Заголовок з титулу екрану.

3. Роусон Р. Управление удаленными сотрудниками: 21 стратегия [Електронний ресурс] / Роб Роусон // Time Doctor. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://biz30.timedoctor.com/ru>. – Заголовок з титулу екрану.

Марков М. Є., аспірант; Богданов Р. І., аспірант
*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
(м. Северодонецьк, Україна)*

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Невпинні зміни ринкового середовища роблять процес функціонування будь-якого підприємства складнішим і в основному, негативно впливають на кінцевий результат. Ситуація, яка склалася на сьогодні, вимагає від українських підприємств постійного розвитку та вдосконалення, підвищення конкурентоспроможності неординарними способами.

Досягнення цієї мети неможливе без успішного управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в контексті формування умов стійкого розвитку. Адже, саме інвестиції стають рушійною силою розвитку та дозволяють вирішувати подальші цілі, які ставить перед собою підприємство, зокрема, розширення діяльності та орієнтація на нові галузі в контексті формування умов стійкого розвитку.

Питання щодо управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств у своїх працях досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Білик, Ю. Воробйов, В. Геєць, В. Гриньова, В. Грідасов, О. Данілов, Я. Крупка, Г. Куліш, Т. Майорова, М. Назарчук, А. Пересада, С. Реверчук, П. Рогожин, Б. Стеценко, В. Федоренко, Л. Червова, Н. Замятіна, О. Терещенко, А. Завгородній, Н. Бондар, А. Череп, Д. Тобін, В. Шевчук, В. Шарп та інші.

Хоча існує багато праць, присвячених теоретико-методичним засадам управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, недостатньо вивченими залишаються практичні аспекти управління інвестиційно-інноваційною діяльністю українських підприємств в контексті формування умов стійкого розвитку.

Сьогодні інвестиціями в Україні називають поняття, котре найбільш часто використовується в економічній теорії і практиці на макро- та мікроекономічному рівнях. Сучасна література наводить багато тлумачень цьому поняттю, але доволі часто трактування, яке пропонується, недостатньо повно розкриває всю суть інвестицій, приділяючи увагу лише окремим ознакам. Тому важливо зрозуміти, що означає категорія «інвестиція» в сучасній економіці.

Саме поняття «інвестиція» походить від латинського слова «invest», котре означає «вкладати». В науці наводиться безліч визначень цьому поняттю. Зокрема, нобелівський лауреат з економіки У. Шарп у своїй праці «Інвестиції», разом з іншими вченими, підкреслює, що поняття «інвестувати» означає «розлучитися із грошми сьогодні для того, щоб одержати більшу їхню суму в майбутньому» [2, с. 53].

Схоже тлумачення цього терміна наводять Л. Гітман і М. Джонк у монографії «Основи інвестування»: «Інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити заощадження або зростання капіталу» [6, с. 21].

Проаналізувавши ці визначення, можна зробити висновок, що інвестиції – це форми забезпечення розвитку підприємства або дії окремого суб'єкту інвестиційної діяльності, що несуть за собою збільшення вкладеного капіталу.

В Законі України «Про інвестиційну діяльність» поняття «інвестиції» розглядається як «усі види майнових та інтелектуальних цінностей, вкладених в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності, у результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект» [1].

Отже, інвестиції – це капітал у всіх його формах, що вкладається в об'єкти виробничого й невиробничого призначення з метою забезпечення його збільшення в майбутньому, а також досягнення позаекономічних ефектів, наприклад, соціального й екологічного характеру.

У свою чергу, важливим елементом роботи з інвестиціями є управління інвестиційно-інноваційною діяльністю.

Інвестиційно-інноваційна діяльність – це система заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій та інновацій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [8, с.9-14].

У сучасній економічній науці вирізняють такі рівні управління інвестиційно-інноваційною діяльністю: державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, регіональне управління інвестиційною діяльністю, управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на підприємстві.

На макроекономічному рівні інвестиційно-інноваційна діяльність контролюється державним регулюванням та регіональним управлінням. Воно націлене на забезпечення оптимальних умов для інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів на певній території. Це може бути як держава в цілому, так і окремих регіон.

Щодо управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на мікроекономічному рівні, то тут мова йде про збільшення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності окремого господарюючого суб'єкта. Але цей ефект повністю залежить від макроекономічного регулювання.

Управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства – це система методів розробки і реалізації управлінських рішень, котрі пов'язані зі здійсненням інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої на інноваційний розвиток.

Метою управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства є забезпечення ефективності підприємства в короткостроковому й довгостроковому періоді.

Базою для управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства є такі принципи:

- розвитку та постійного удосконалення процесу управління;
- узгодженості досягнення цілей в часі;

- наукової обґрунтованості при прийнятті управлінських рішень;
- адекватності;

- єдності процесу розробки, виконання та контролювання в процесі використання інвестицій;

- цільовий розподіл інвестиційно-інноваційних ресурсів.

До функцій управління інвестиційно-інноваційною діяльністю слід віднести планування, організацію, мотивацію, контроль, регулювання [9].

На сьогодні інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств завдає відчутного впливу на макроекономічний розвиток країни. Це веде за собою зміни в економіці, активізації технічного прогресу, створення конкурентного середовища тощо.

Зокрема, посилюється роль базових галузей виробничої інфраструктури, серед яких провідне місце займає транспортно-дорожній комплекс (ТДК). Він є основою інфраструктурного забезпечення розвитку економіки, каталізатором модернізації взаємопов'язаних сфер економічної діяльності.

Було проведено дослідження, в котрому розраховували інвестиційну привабливість транспортно-дорожного комплексу різних регіонів України [7].

Зокрема, Полтавська, Сумська та Харківська області отримали наступні результати (табл. 1).

Показники інвестиційної привабливості ТДК регіонів України

Області України	Інвестиційний потенціал	Інвестиційна активність	Інвестиційний ризик	Інвестиційна привабливість ТДК регіонів	Рівень концентрації інвестицій в регіоні
Полтавська	0,024	0,055	0,115	0,940	4,9
Сумська	0,169	0,058	0,350	0,577	1,3
Харківська	0,193	0,010	0,532	0,735	5,1

Наприклад, Полтавська область займає 3 рівень інвестиційної привабливості, тобто спостерігається низька інвестиційна привабливість регіону.

На цьому рівні інвестиційної привабливості інвестувати необхідно дуже обережно згідно визначених пріоритетів інноваційного розвитку та обирати стратегію низької інвестиційної активності і «збирання врожаю», захист своєї позиції без додаткових витрат.

Таким чином, управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств України є важливою умовою зростання економіки країни. Уміла реалізація політики управління інвестиційно-інноваційною діяльністю дозволяє розширювати потенціал підприємства, підвищувати конкурентоспроможність тощо.

На основі визначеної інвестиційної привабливості ТДК регіонів, можна зробити висновок, що існує велика нерівномірність їх інвестиційної привабливості, яка спричинена специфікою регіону, розвиненістю транспортної інфраструктури та зносом основних фондів транспортних підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Борщ Л.М. Інвестування: [навч. посіб.] / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2010. – 685 с.
3. Замятіна Н.В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства / Н. В. Замятіна // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 138-142.
4. Левицький В.В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства / В.В. Левицький // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 69-71.
5. Петренко Ю.В. Фінансовий менеджмент / Ю.В. Петренко. – К.: Кондор, 2007. – 298 с.
6. Пехник А.В. Іноземні інвестиції в економіку України: навч. посібник / А.В. Пехник. – К.: Знання, 2011. – 335 с.
7. Сидоренко І.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону / І.В. Сидоренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 44. – С. 169-182.
8. Удалих, О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. / О.О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
9. Феєр О.В. Управління інвестиціями як складова інвестиційного механізму підприємства / О.В. Феєр // Економіка і суспільство. – 2016. – №5. – С. 256-259.

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки, з урахуванням політико-соціальної нестабільності та економічного стану населення перед суб'єктами господарювання постає досить важливе та складне завдання забезпечення прибутковості, сталості та ефективності функціонування. Слід зауважити що на підприємство впливають не тільки зовнішні фактори, також важливим цій справі є ефективне управління фінансовою стійкістю що в свою чергу забезпечує певний рівень фінансової безпеки підприємства, які в свою чергу допомагають протистояти змінам цих умов. Враховуючи сучасне направлення економіки країни з впровадженням інноваційної моделі розвитку забезпечення фінансової стійкості є найбільш актуальним фактором стратегії управління сталим функціонуванням та розвитком підприємства, оскільки фінансова нестабільність та низький рівень стійкості може призвести до недостатнього стану платоспроможності або взагалі її відсутності, що автоматично зменшує потенціал підприємства.

Фінансова стійкість є однією з якісних характеристик фінансового стану підприємства та його стану розвитку та функціонування, що в свою чергу дає змогу забезпечувати себе необхідними ресурсами та ефективно управляти ними. Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому середовищі, яке змінюється, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику [1]. Показники фінансової стійкості – показують рівень залучення позикового капіталу і здатності підприємства обслуговувати цей борг.

В процесі управління фінансовою стійкістю підприємство може стикатись з деякими проблемами, які виникають внаслідок впливу факторів внутрішнього та зовнішнього щодо підприємства середовища. Якщо вплив внутрішніх факторів підприємство може контролювати, то до впливу зовнішніх факторів підприємство вимушене адаптуватись, не маючи ніякого впливу на них. Потрібно враховувати і факт того, що фактори впливу на фінансову стійкість підприємства тісно пов'язані. Негативна дія одного з них здатна зменшити або взагалі знищити позитивний вплив інших. Вплив на фінансову стійкість підприємства є безліч а от факторів підтримки стійкості які діють з великою вірогідністю назвати важко. Задля підтримки підприємства у стійкому фінансовому стані необхідно забезпечувати: баланс між власними і позиковими коштами, прибутковість діяльності та оптимізувати обсяги товарно-матеріальних запасів, обсяги і структурі дебіторської заборгованості, скоротити тривалість виробничого, операційного та фінансового циклів [2].

Отже, слід зауважити що проблеми з якими стикається підприємство в процесі управління фінансовою стійкістю виникають внаслідок впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Враховуючи це виникла потреба пошуку захисту підприємства від негативного впливу цих факторів та швидкого їх усунення. Слід здійснювати постійний контроль і вживати доцільних заходів формування і використання фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. – М, 2009. – 105 с.
2. Гранкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень /С.С Гранкевич, М.А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С.110 – 114.

АУТСТАФІНГ ТА АУТПЛЕЙСМЕНТ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ

В ринкових умовах господарювання, коли персонал є ключовим фактором успіху і від його продуктивності праці залежить ефективність та рентабельність діяльності підприємства. Проте розвиток НТП та глобалізація призвели до активізації міграції трудових ресурсів і необхідності використання сучасних технологій управління персоналом. Тому ми пропонуємо використовувати світовий досвід, а саме використання аутплейсмент. Сьогодні в європейських країнах аутплейсмент активно використовують понад 80% підприємств. Тільки у Франції налічується близько 70 агентств, що займаються виключно цим. У Великій Британії близько 97% компаній проводять заходи для підтримки персоналу, який потрапляє під скорочення.

Аутплейсмент (англ. outplacement) – це форма розірвання трудових відносин між підприємством та працівниками, що передбачає залучення спеціалізованих організацій з метою надання працівникам, що підпадають під скорочення, консультацій по працевлаштуванню за рахунок колишнього роботодавця. Таким чином, аутплейсмент являє собою комплексний пакет кваліфікованих послуг, таких як юридична допомога, психологічна підтримка, пошук адекватної посади, які сприяють подальшому працевлаштуванню звільненого працівника. Зазвичай ця послуга надається кадровими та рекрутинговими агентствами. За статистикою, на Заході в результаті аутплейсменту 15% співробітників отримують кращу роботу, 28% – роботу з аналогічним рівнем зарплати, 20 % співробітників відкривають свій бізнес і тільки 14% втрачають в зарплаті. Його перевагами є: зниження витрат, збереження комерційної таємниці, збереження іміджу компанії. Таким чином, аутплейсмент це відносно новий процес, який дозволяє регулювати процес звільнення таким чином, щоб не допускати іміджеві втрати і додаткові фінансові витрати.

Наступний метод це аутсорсинг персоналу. Термін «аутстафінг» законодавчо не визначено, та на практиці він означає, що компанія-виконавець надає своїх кваліфікованих співробітників у тимчасове користування компанії-замовнику для виконання певної роботи (надання послуг).

Щоб не бути голослівними, наведемо приклад застосування аутстафінгу, зокрема коли виникала необхідність виведення персоналу за штат компанії вже існуючого персоналу. Цей підхід використовувався в ситуаціях, коли компанія-клієнт з різних причин не могла збільшувати кількість співробітників, як того вимагала виробнича необхідність.

Інструментом, що дозволяє регулювати кількість персоналу без зміни фактичної чисельності штату компанії-клієнта, стало зарахування працівників в штат компанії-провайдера. Саме компанія-провайдер ставала формальним роботодавцем для співробітників, оформляла з ними трудові відносини з дотриманням всіх норм законодавства, нараховувала і виплачувала заробітну плату, а також робила всі необхідні відрахування по податках і до соціальних фондів. За бажанням клієнта провайдер брав на себе повне адміністрування відряджень, укладення всіляких страхових договорів (забезпечуючи тим самим медичне страхування співробітників, страхування життя, страхування від нещасного випадку), надавав службовий транспорт, засоби і послуги зв'язку.

Таким чином, на сучасному етапі звільнення персоналу це важливий процес, який можливо використовувати для вирішення нагальних проблем.

СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Наразі складність управління економічними процесами в Україні обумовлена нестабільністю для суб'єктів реального сектору, що перебувають у кризових умовах. Тому, за цих умов, перш за все приділяється увага питанню створення таких управлінських проектів, які б забезпечили адаптивні реакції на зміни, що відбуваються у сучасному економічному середовищі. Велика кількість компаній переходять на методи процесного управління, за допомогою якого можна досягти виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг. Найбільш актуальними питаннями для українських підприємств, з якими вони звертаються до консультантів, є: допомога з переходом до процесного управління; допомога з розробкою комплексної моделі виробництва; діагностика системи управління на відповідність міжнародних стандартів.

Впровадження стратегії напряму залежить від мети та системи цілей, які ставлять перед собою керівники. Як правило, головною метою найчастіше декларується прибуток. Та при цьому, постає проблема у тому, що в управлінні фінансами відсутні такі важливі показники, при яких їх поліпшення не призвело до погіршення інших важливих показників. Тому управління фінансами – це завжди пошук оптимальних показників, все залежить від того, як вже було вказано вище, яку мету ставлять перед собою керуючий состав проекту. Згідно з цим, для того, щоб ефективно управляти підприємством, потрібна така система, за допомогою якої можна буде здійснювати моніторинг вжитих стратегічних ініціатив. Найбільш оптимальним варіантом цього механізму являє собою збалансована система показників, що має об'єднати завдання, яке стоїть перед кожним співробітником та підприємством у цілому. Ця система включає в себе всі необхідні критерії, також є інструментом стратегічного і оперативного менеджменту, що дає можливість зв'язати стратегічні цілі компанії з бізнес-процесами і повсякденними діями співробітників на кожному рівні управління. Збалансована система перетворює стратегію в задачу і показники, які згруповані між собою у між чотирма різними напрямками, так як клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і підвищення кваліфікації. Ці складові системи показників дозволяють досягти балансу між очікуваними результатами й факторами їх досягнення, довгостроковими і короткостроковими цілями тощо. Перехід та створення системи управління на основі збалансованих показників надасть можливість підприємству:

- встановити контрольні показники діяльності і, також, встановити чіткі цілі;
- вести та планувати діяльність з метою одержання певних визначених фінансових результатів;
- направити діяльність усіх підрозділів на досягнення цільового фінансового результату;
- вносити зміни залежно від змінених умов бізнесу;
- вчасно приймати невідкладні управлінські рішення;
- оптимізувати фінансові потоки, передчасно визначивши критичні періоди діяльності компанії;
- використовувати аналіз планових/фактичних відхилень для виправлення діяльності шляхом прийняття обов'язкових управлінських рішень;
- покращити інформаційний обмін між підрозділами.

Згідно з вищесказаним, збалансована система показників може допомогти передбачити та виявити причини багатьох критичних управлінських рішень, дає можливість підвищити ефективність стратегічного управління на всіх його рівнях: починаючи від стратегічного аналізу, розробки та реалізації стратегії і закінчуючи здійсненням стратегічного контролю.

ДОСВІД ЯПОНІЇ В УПРАВЛІННІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В діяльності сучасних вітчизняних підприємств існує багато проблем. Основними джерелами їхнього виникнення слід вважати недосконале державне регулювання підприємницького сектора, складне зовнішнє середовище та явно недостатню якість менеджменту. Зокрема, аналіз ситуації свідчить про наявність складних умов, які полягають у високому рівні конкуренції, значній інфляції, зменшенні платоспроможного попиту тощо.

Вирішити низку проблем в діяльності вітчизняних підприємств можна за рахунок використання сучасних управлінських інструментів. Сьогодні в управлінні вітчизняними підприємствами спостерігаються:

- зневажливе ставлення топ-менеджменту до управлінського інструментарію;
- несистемне використання окремих управлінських інструментів, відірваних від концепції управління, без врахування особливостей та реалій діяльності вітчизняних підприємств;
- невизнання провідної ролі персоналу підприємства;
- невдале застосування зарубіжного досвіду лише на тій підставі, що застосовувані управлінські інструменти надали позитивні результати.

Управлінській інструментарій зарубіжної практики необхідно використовувати, але за дотримання двох умов:

- ретельної адаптації управлінського інструментарію до особливостей та реалій діяльності вітчизняних підприємств;
- застосування принципових основ управлінського інструментарію, а не управлінського інструментарію як такого, адже зарубіжний менеджмент тісно пов'язаний з історичним минулим і культурою певної країни.

Тому пошук та впровадження ефективних засобів підвищення якості менеджменту вітчизняних підприємств, у тому числі й із застосуванням зарубіжного досвіду набувають надзвичайно актуального значення.

У наш час у зарубіжній практиці існує достатньо багато концепцій управління підприємством, які переважною мірою виникли у відповідь на запити практики управління. Концепти кожної концепції реалізують у практиці управління підприємством деяку ідею.

З числа відомих концепцій управління підприємством на увагу заслуговує система управління Кайдзен, яка дотепер є найменш вивченою з позиції її застосування з урахуванням особливостей та реалій діяльності вітчизняних підприємств. Дана концепція базується на забезпеченні постійного удосконалення всіх аспектів діяльності підприємства та його структурних елементів шляхом використання лише власних ресурсів, без залучення зовнішніх інвестицій. Після Другої світової війни низка японських корпорацій («Toyota», «Nissan», «Canon», «Honda») змогли не лише вистояти у надзвичайно складних умовах ринку, але й стати лідерами у своїх галузях завдяки впровадженню концепції постійного удосконалення, яка отримала назву Кайдзен [1].

Основні принципи концепції Кайдзен опубліковано у науковій праці Набухікіто Такади «Філософія Кайдзен», яку надруковано у Великій Британії у 1985 році. Ці принципи зводяться до такого:

не існує підприємств, які не мають проблем, однак вирішення проблем полягає не в застосуванні репресивних методів проти співробітників, а у вихованні такої культури праці співробітників, при якій вони ручаються, що проблеми будуть оперативно вирішені;

якщо підприємство створено з метою прибутку, головним його завданням є максимально коректне задоволення потреб та бажань споживачів;

необхідно розуміти, чого саме хоче споживач, і формувати продукт таким чином, щоб враховувались саме його побажання, а не певних третіх сторін;

діяльність підприємства повинна бути націлена на формування максимальної задоволеності не лише споживача, але й співробітників та їх побажань, що у подальшому сформує високий рівень мотивації персоналу [2].

Зі стратегічної точки зору концепція Кайдзен дозволяє вирішити ряд надзвичайно важливих та складних завдань, зокрема, максимізувати продуктивність праці, зменшити витрати, підвищити якість продукту, задовольнити споживача тощо.

З технічної точки зору концепція Кайдзен ґрунтується на використанні двох функцій:

підтримки (паке́т дій, які спрямовано на забезпечення технологічних, організаційних та операційних стандартів, що попередньо затверджено вищою ланкою управління компанії. У свою чергу, забезпечення даних стандартів досягається завдяки трудовій дисципліні та постійному навчанню співробітників;

вдосконалення (перелік дій щодо поліпшення вже сформованих стандартів).

Таким чином, головне завдання у системі японського менеджменту полягає у тому, щоб підтримати і поліпшити стандарти діяльності підприємства.

Якісною відмінністю японської системи постійного удосконалення організації виробництва та управління підприємством від української системи є те, що пропозицію може висунути будь-який співробітник компанії. Якщо вона обґрунтована, то її повинно розглянути керівництво компанії. Головною перевагою цієї відмінності є те, що співробітник низького рангу може помітити помилки та допомогти їх нейтралізувати, чого не можуть зробити топові менеджери.

В основу концепції Кайдзен покладено 5 принципів: акуратність, порядок, чистота, стандартизація, дисципліна.

Концепція постійного вдосконалення ґрунтується на особливих рисах управління підприємством та формування якості продукту, які поки ще не спостерігаються на українських підприємствах.

Доцільність застосування концепції Кайдзен в управлінні вітчизняними підприємствами зумовлено таким:

у наш час все більшого значення набувають соціальні процеси, перебіг яких відрізняється високою невизначеністю;

без визнання вирішальної ролі працівників в діяльності підприємства (що вже давно має місце в управлінні зарубіжними підприємствами) її результати залишатимуться невисокими;

передові економіки своєму успіху зобов'язані саме тим суттєвим змінам в системі праці та трудових відносин, які зумовили посилення ролі творчої діяльності та перехід до нових форм соціальних відносин.

Вивчення досвіду японського менеджменту становить не лише науковий інтерес, але і може допомогти в пошуку шляхів виходу зі складної ситуації, у якій опинилися українські підприємства.

Застосування японського досвіду з постійного вдосконалення в управлінні на українських підприємствах дозволить вирішити складний комплекс проблем, що у подальшому може спричинити зростання конкурентоздатності як окремих українських підприємств, так і всієї економіки України.

Список використаних джерел

1. Масаки Имаи. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний; пер. с англ. 2 изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2017. 274 с.
2. Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства; пер. с англ. М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2010. 312 с.

НОВІТНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ НОВИХ ПРОДУКТІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Надзвичайно високий рівень конкуренції на всіх галузевих ринках та перенасичення інформаційного простору одноманітними рекламними повідомленнями диктують нові умови ведення міжнародного бізнесу. У першу чергу, це стосується механізму просування продуктів, яким чином компанія себе позиціонує на міжнародному ринку та яким чином відбувається взаємодія із споживачем. Таким чином, розглянемо найбільш ефективні новітні маркетингові стратегії по просуванню нового продукту на міжнародному ринку:

1. Причинний маркетинг: головна ідея причинного маркетингу полягає у тому, щоб сформулювати систему спільних цінностей між компанією та споживачем, яка дозволить у подальшому вибудувати надійні партнерські відносини зі споживачем. Наприклад, французький ресторан “Somua” був одним із перших закладів, де почали використовувати екологічний посуд. Таким чином, власник закладу показав споживачам, що він зацікавлений не лише в прибутках, але й покращенні навколишнього світу.

2. Прихована реклама: підприємство здійснює замовлення на випуск інформації на певну тему, яка подана таким чином, щоб споживач придбав відповідний продукт чи послугу. Наприклад, після того, як американські страхові компанії почали замовляти статті в друкованих виданнях про автомобільні аварії та природні катастрофи, кількість їх постійних клієнтів зросла на 19,7%.

3. Реклама від блогерів: рекламне повідомлення вмонтовується у ролик таким чином, що споживач оцінює його, як дружню пораду і починає більш позитивніше відноситися до рекламованого продукту. Наприклад, на каналі “Parfenon” рекламуються банківські послуги через окремі сцени з головним ведучим.

4. Платні рекламні посилання – це інструмент, який компанії використовують для збільшення трафіку веб-сайтів через платні реклами, наприклад посилання на оплату за клік. По суті, компанія купує або “спонсорує” посилання, яке відображається як об’ява в результатах пошуку, коли виконуються пошук ключових слів, пов’язаних з їхнім продуктом або послугою. Кожного разу при натисканні оголошення компанія платить пошуковій системі невелику плату за відвідувача.

5. Маркетинг із уст в уста. За своєю сутністю це безкоштовна форма усної чи письмової реклами, яка забезпечує передачу інформації про відповідний продукт прямо до споживача. Головною перевагою такої стратегії є те, що безліч людей діляться між собою якоюсь однією і тією ж інформацією, переданою ними один одному усно, в незмінному за її основним смисловим значенням, її вигляді.

6. Соціальні мережі та вірусний маркетинг. Маркетинг у соціальних мережах зосереджується на наданні користувачам контенту, який вони вважають цінним, і хочуть поділитися ними через свої соціальні мережі, що призведе до збільшення трафіку.

7. Проста розповідь. Розповідання історії бренду використовує знайомий формат спілкування для залучення споживачів на емоційному рівні. Замість того, щоб просто висвітлювати сухі факти та цифри, проста розповідь про компанію та її продукцію дозволить споживачам краще зрозуміти вашу філософію. Одним із еталонних прикладів застосування такої стратегії є компанія “Jack Daniel’s”.

Резюмуючи вищевикладені відомості, можна зазначити, що головна ідея описаних маркетингових стратегій полягає у створенні лояльних довгострокових відносин між споживачем та компанією.

Кулинич В.В.; Челемб'єнко К. С., магістранти;
Черниш І.В., д.е.н., доцент
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАПІВ

Однією з причин того, що Силіконова Долина є настільки успішною в регіоні, є те, що існує культурний настрій, який визначає розвиток платформи над інноваційними продуктами. В той час, як продукт дуже обмежений у тому, що він може зробити, значення платформи визначається користувачами, які його населяють і можуть легко перетворюватися на щось інше по дорозі. У світі, населеному такими компаніями, як Facebook і Uber, які постійно будують свої платформи для кращого задоволення потреб своїх користувачів, зрозуміло, що ця платформа фокусується вперед.

Історія AirBnB почалася з того, що 3 хлопці пішли від оренди матраців до компанії на 10 мільярдів доларів. У 2007 році дизайнери Brian Chesky та Joe Gebbia не могли дозволити собі оренду квартири в Сан-Франциско. Там була конференція дизайну та готелі міста були повністю заброньовані, таким чином вони підійшли з ідеєю дати в оренду три надувні ліжка, які були розташовані в їхній вітальній кімнаті на підлозі та приготували їхнім гостям сніданок. Вони створили простий блог і отримали трьох орендодавців (двох хлопців, одну дівчину) за 80 доларів.

Після невеликого успіху і пристосувавшись до ринку, вони залучили колишнього сусіда та випускника інформатики Натана Блехарчика, щоб розробити веб-сайт і приєднатися до цього підприємства.

Історія Instagram почалася з того, що двоє хлопців зробили додаток у квартирі за 8 тижнів. Кевін Сістром, випускник Стенфордського університету, який працював над Gmail і корпоративним розвитком Google, проводив свої вихідні, будуючи додаток, який дозволяв ділитися фотографією та нотатками з місцем розташування. Саме так Кевін зустрівся з Майком Крігером, раннім користувачем Burbn і співзасновником Instagram. Пізніше, Burbn був скорочений до фото тільки та названий Instagram.

Вихований батьками лікарями, Бен Сільберман припустив, що він буде йти таким же шляхом. Він навчався в Єльському університеті з 1999 року і незабаром зрозумів, що не хоче бути лікарем. Після консалтингового концерту у Вашингтоні, працюючи в Google, і невдалої програми, він придумав іншу ідею. У 2009 році Бен і друг коледжу Пол Сьєрра разом з Еваном Шарпом почали працювати на сайті, на якому люди могли показати колекції речей, які їх цікавили, на інтерактивному форматі. Бен особисто написав 7000 користувачам сайту, запропонувавши свій особистий номер телефону і навіть зустрічаючись з деякими користувачами. За вечерею подруга Бена придумала ім'я: Pinterest.

Наприкінці 2002 року Рейд Хоффман набрав команду старих колег з SocialNet і PayPal для роботи над новою ідеєю. До травня 2003 року Рейд запустив LinkedIn зі своєї вітальні, запросивши 350 своїх контактів приєднатися до його мережі та створити власні профілі. Початок бізнесу почався з повільного зростання спочатку (всього кілька реєстрацій у кілька днів), але восени він показав достатню обіцянку залучити інвестиції від Sequoia Capital.

Еван Шпігель, Реджі Браун і Боббі Мерфі, троє друзів з коледжу перевіряли свої підприємницькі навички. Під час випадкового чату Реджі сказала: «Я хочу, щоб ці фотографії, які я посилаю цій дівчині, зникли б.» Незабаром після цього Еван називала ідею «мільйон доларів». Вони працювали над додатком і запускалися від імені Picabo. Але пізніше після зіткнення з Ред Реджі, Еван і Боббі попросили його піти і змінили назву на Snapchat.

Ян Кум і Брайан Ектон, двоє друзів і колег з Yahoo були розчаровані ідеєю мати стільки реклами на будь-якій сторінці. У 2007 році обидва залишили Yahoo і їм знадобився рік для розпакування. Обидва застосовували і не змогли працювати в Facebook.

Після багато злетів і падінь вони запустили WhatsApp в 2009 році, з чіткою метою, що їхня служба, безумовно, не буде нести ніякої реклами і буде підтримувати невпинний фокус на наданні безтурботного, надійного, вільного від тертя користувача.

Ян Кум і Брайан Актон, два друга і колеги з Yahoo, були розчаровані ідеєю розмістити так багато реклами на будь-якій сторінці. У 2007 році обидва покинули Yahoo і взяли рік на роздуми, потім подали заявку, але не змогли працювати на Facebook. Після багатьох злетів і падінь вони запустили WhatsApp в 2009 році з чіткою метою, щоб їх сервіс точно не містив жодної реклами і неухильно концентрувалися на надання безтурботного, надійного і зручного для користувача інтерфейсу.

Витоки Твіттера лежать в ході одноденного мозкового штурму, який проводився членами ради директорів підкаст-компанії Odeo. Джек Дорсі, тоді студент Нью-Йоркського університету, представив ідею індивідуума, який користується послугою SMS для спілкування з невеликою групою.

19-річний хлопець і студент другого курсу Гарвардського університету Марк Цукерберг запустив внутрішній сайт соціальних мереж для студентів Гарвардського університету. Незабаром після того, як сайт став популярним серед студентів, він розширив свій доступ до інших університетів. У 2004 році сайт переніс свою оперативну базу в Пало-Альто, штат Каліфорнія, і отримав першу інвестицію від співзасновника PayPal Пітера Тіеля.

Kaltura – це платформа для роботи з відкритим вихідним кодом для управління, публікації та розповсюдження відеоконтенту. Платформа успішно орієнтується на декілька ніш: підприємство, освіта та медіа. Kaltura створила специфічні функції, пристосовані до потреб кожного з цих секторів і використовується 300 000 організацій, освітніх та медіа організацій, включаючи Groupon, Bank of America, Harvard та HBO.

Нещодавно отримавши \$ 25 мільйонів, успіх цього стартапу свідчить про важливість націлювання на кілька ніш.

Pandora – це персональна музично-рекомендаційна послуга, яка налаштовує станції відповідно до музичного смаку слухача і спирається на відгуки про пісні та виконавців. Надаючи індивідуальний досвід прослуховування, люди насолоджуються музикою, вибраною саме для них, що дає користувачам унікальний досвід, відчуття, що вони мають значення, і, перш за все, глибоку лояльність до бренду. Pandora, як очікується, збере \$ 231 мільйон з продажу 10 мільйонів акцій.

Taboola досягає 100 мільйонів доларів, і лише 120 працівників, одна з найбільших компаній, що генерують дохід на одного працівника у світі, – це платформа для виявлення вмісту, яка рекомендує відео та інший вміст, який користувачі ймовірно бути зацікавленим на основі вмісту, який вони зараз переглядають.

Хоча Taboola не є єдиною платформою для контент-рекомендацій, вона вирішила застосувати перспективний підхід до демократизації рекомендованого змісту, поставивши контроль у руки кінцевих користувачів.

Voxy – це мобільний додаток, який допомагає іспанським мовцям вивчати англійську мову через щоденні уроки на основі реального досвіду. З передовою технологією фірми, компанія могла б розширити сервіс на інші мови, але вирішила залишитися зосередженим на викладанні англійської мови, особливо для іспанськомовних. Зберігаючи цей фокус, Voxy заснував велику присутність на ринку і має більше 3 мільйонів користувачів і фінансує \$ 15 мільйонів.

Таким чином, стартапи часто розвиваються несподівано. Ідея, яку ви вважали вірною перемогою, може виявитися слабшою клієнтською базою, ніж ви думали; або ідея, яка має значну підтримку внаслідок краудфандингу, може не мати достатньо грошей, щоб продовжувати працювати. На іншому кінці спектра є ідеї запуску, які звучали божевільно при першому задумі, але так чи інакше вдалося стати успішними.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Контроль підприємства – це можливість поєднувати управління, інтелект і управління процесами, щоб забезпечити оптимізацію бізнесу, що включає бізнес і виробничі операції. Він поєднує в собі потужність як бізнес-процесів, так і процесів виробничих операцій. Це свідомий акт синхронізації бізнес-стратегії з оперативним виконанням в режимі реального часу, що дозволяє контролювати бізнес у закритому циклі на підприємстві.

Ключові елементи управління підприємством:

планування ресурсів підприємства (ERP);

ланцюжок постачання;

системи навколишнього середовища та безпеки;

активи;

люди.

Взаємодіючі підприємства і промислові сервісно-орієнтовані структури надають промисловим компаніям потенціал для вирішення проблем, які охоплюють цілі установки та цілі промислові підприємства. Ця система може бути розроблена з використанням раніше встановлених систем і технологій. Отримана система, що складається з декількох продуктів постачальників, придбаних протягом багатьох років, працюючи як єдина система, називається системою управління підприємством.

Стратегія управління підприємством будується навколо припущення, що виробництво потребує системи управління підприємством, інтегруючи бізнес-системи та виробництво в режимі реального часу. Концепція системи управління підприємством охоплює все, від сенсорів і людей у виробництві до системи ERP.

Ця логіка має сенс, оскільки ERP-системи були вдосконалені протягом ряду років, і вони створюють величезну ефективність у бізнес-операціях. Є наявна необхідність цього інтегрованого системного підходу у виробництві. Це, здається, невловима концепція, за винятком виробничих компаній, які мають перспективний та працьовитий персонал, який збирає митні системи.

Система управління підприємством – це система відкритої побудови для інтеграції систем управління з підприємством, додаючи функції для підвищення ефективності бізнесу, включаючи MES, оптимізацію, робочий процес, управління якістю та управління активами.

Рівень 0 – фізичний процес – визначає фактичні фізичні процеси.

Рівень 1 – Інтелектуальні пристрої – Зондування та маніпулювання фізичними процесами.

Рівень 2 – Системи управління – Нагляд, моніторинг і контроль фізичних процесів. Керування та програмне забезпечення в реальному часі; DCS, інтерфейс людина-машина (HMI); програмне забезпечення для контролю та збору даних (SCADA).

Рівень 3 – Системи виробничих операцій – Управління виробничим процесом виробництва для отримання бажаних продуктів. Управління партіями; системи управління виробництвом / управління операціями (MES / MOMS); системи лабораторного, технічного обслуговування та управління продуктивністю установки; історії даних і пов'язаних з ними проміжних програм. Терміни: зміна, години, хвилини, секунди.

Рівень 4 – Системи бізнес-логістики – Управління бізнес-діяльністю виробничої операції. ERP є основною системою; встановлює базовий графік виробництва рослин, рівень використання матеріалів, рівень відвантаження та запасів. Терміни: місяці, тижні, дні, зміни.

ПРИНЦИПИ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ПРИ ПОБУДОВІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

Вивчення літературних джерел дозволяє виділити цілий ряд підходів до управління. Найбільш відомими серед них є:

- 1) процесний підхід, коли управління розглядається як процес, тобто як сукупність безперервних взаємопов'язаних дій (функцій);
- 2) системний підхід, що базується на використанні теорії систем у менеджменті;
- 3) ситуаційний підхід, який витикає з поняття ситуації як конкретного набору обставин, що впливають на організацію протягом певного часу.

При дослідженні конкретного змісту управління необхідним є функціональний аналіз, оскільки функції менеджменту, що являють собою види управлінської діяльності, їх взаємодію, формують зміст управління. Тому будь-який управлінський процес, на нашу думку, доцільно було б розглядати з позиції функціонального підходу, під яким слід розуміти сукупність способів, прийомів і механізмів використання функцій менеджменту в процесі управління на різних його рівнях з метою досягнення місії та цілей організації. Функціональний підхід базується на реалізації таких етапів:

- 1) класифікація функцій менеджменту;
- 2) формування моделі взаємозв'язків різних груп функцій менеджменту;
- 3) розробка моделі застосування функціонального підходу в процесі управління організацією.

Взаємозалежність загальних, конкретних і об'єднувальної функцій менеджменту може бути представлена діаграмою, що відображає зміст будь-якого процесу управління (рис. 1).

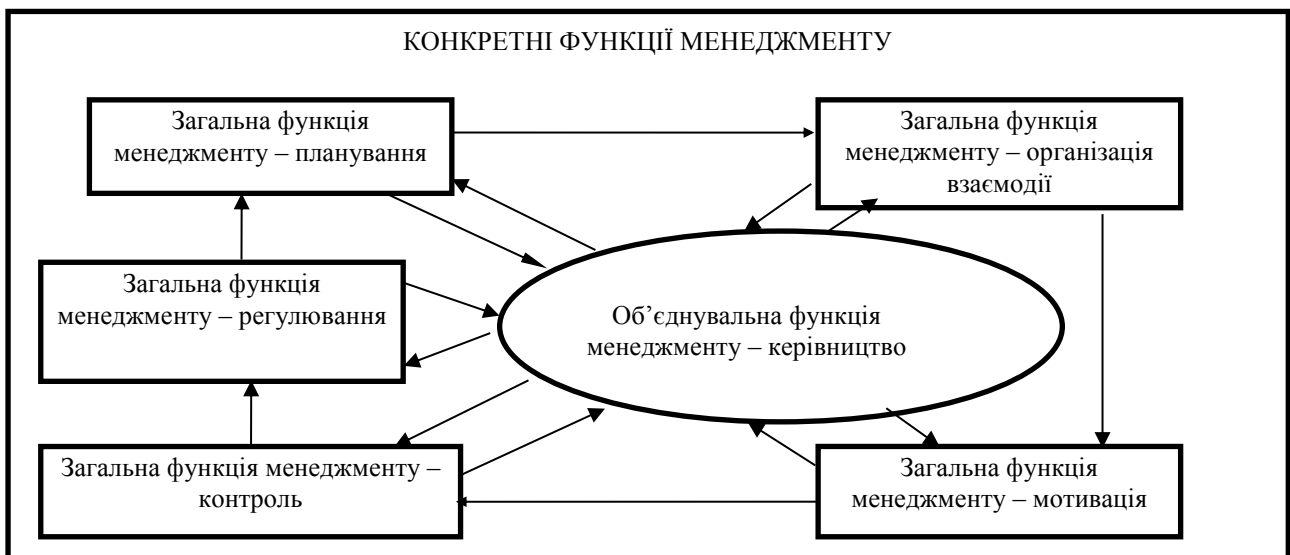


Рис. 1. Модель взаємозв'язків різних груп функцій менеджменту

Стрілки на діаграмі показують, що рух від стадії планування до регулювання можливий лише шляхом організації процесу, мотивації працівників і контролю за їх діяльністю. В центрі діаграми знаходиться функція керівництва, яка забезпечує узгодженість і взаємодію решти функцій. Вивчення літератури показало, що з позиції системного підходу організація є системою, тобто сукупністю взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів, які складають цілісне утворення, що має властивості, відмінні від властивостей складових елементів.

БРЕНДИНГ ЯК ЧИННИК ВИСОКОЇ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Модернізований ринок споживача – це висока конкуренція в підсвідомості споживача між торговими марками і товарними знаками. З кожним роком споживчий ринок збільшується в асортименті нових, але аналогічних товарів та брендів, які за своєю суттю не відрізняються від уже існуючих. Бренд підприємства можна розглядати, як неціновий спосіб керування конкурентоспроможністю товару чи послуги та має за мету сформуванню рівень сервісу підприємства, цінові позиції та споживчі властивості.

Брендинг – це система дій з формування довготривалого інтересу до певного товару чи послуги під впливом реклами на покупця, торгової марки, заходів для заохочення збуту продукції шляхом комунікації зі споживачем, оригінальність ідеї і оформлення в своєму фірмовому стилі, який суттєво відрізняється від інших торгових марок і виокремлюється між конкурентів. Розділяють такі основні підходи до брендингу: загальні (західний, азіатський) та змішаний («парасольковий») [1].

Сутність західного (європейського) підходу полягає в тому, що коли підприємство виготовляє декілька товарних ліній або товарів, їх позиціонування не залежить один від одного і від компанії-виробника (назва якої навіть може бути незнайомою покупцеві). Ця концепція важлива в індивідуалізації бренду, бо одна товарна група може нести в собі схожі за змістовим навантаженням торгові марки, рідше дана тенденція зустрічається з корпоративними брендами [2]. Концепція західної компанії передбачає створення нового бренду, як довгострокову інвестицію. На початку даний етап потребує вагомих інвестицій від компанії в виробництво, так і в розробку та просування реклами. Тільки після проходження стадії «звикання» споживачів до нового товару, його бренд починає приносити прибуток.

Концепція азіатського підходу брендингу має протилежний підхід: підприємство насамперед інвестує в корпоративний бренд, а в другу чергу менше інвестує в бренд товару. В Японії товари під конкретною ТМ без гарантії корпоративної марки взагалі б не продавались [4]. Не менш поширеним підходом є «парасолькова система брендів», коли у назві різноманітних товарів частково або цілком присутня назва компанії-виробника. При цьому кожний продукт позиціонується по своєму, і разом з цим вони об'єднуються і сполучаються між собою загальним корпоративним брендом. Приклади таких компаній - Nestle і L'Oreal, у яких кожний продукт має власне ім'я, але в будь-яких рекламних матеріалах вказується, що їх виробляє L'Oreal чи Nestle [4]. Сьогодні споживачі ставлять до високотехнологічних компаній нові вимоги, як під час споживання товарів, так і під час їхнього виробництва.

Список використаних джерел

1. Малинка О. «ДНК» бренду як система збереження, відтворення і передачі інформації до споживача / О. Малинка // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 1. – С. 34–38.
2. Нагорняк Т. Л. Країна як бренд. Національний бренд "Україна" / Т. Л. Нагорняк // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №4(9). – С. 220–226.
3. Примак Т. Сучасні тенденції українського рекламного креативу / Т. Примак // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 15–22.
4. Ухачевич Я. П. Розвиток і формування адаптивних систем управління конкурентоспроможністю продукції промислових підприємств / Я. П. Ухачевич // Вісник ДУ "Львівська політехніка", № 384. – Львів, 2000. – С. 139-143.

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Саме поняття «підвищення ефективності підприємства в умовах кризи» є досить молодим та представляє собою процес застосування форм, методів та процедур, котрі спрямовані на соціально-економічне зростання фінансово-господарської діяльності підприємства, створення і розвиток умов для виходу з кризового стану економіки окремого регіону та країни в цілому.

Розглядаючи кризу у більш ширшому форматі, необхідно сказати, що вона є такою ж необхідною для системи, як і стабільний стан. Кризу необхідно сприймати як переломний момент у розвитку системи, що сприяє новому витoku економічних змін.

Причини кризи можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Перші пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Другі – з ризикованою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою.

На відмінну із стабільним станом, в кризових умовах управління підприємством має трохи інший вигляд. Головною особливістю є те, що покладатися необхідно лише на власні сили та ресурси. Найбільш актуальні та поширені антикризові заходи включають в себе:

скорочення витрат – такий підхід матиме досить відчутний результат та дозволить утримати витрати організації на заданому рівні;

горизонтальна та вертикальна інтеграція – передбачає пошук можливостей здійснення сумісних закупівель з іншим покупцем, отримання знижки за рахунок збільшення обсягів. Необхідно також визначити що вигідно робити самостійно та можлива зміна постачальників;

аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів;

тотальний контроль альтернативних витрат працівників не пов'язаний із робочим процесом; оптимізація технологічних процесів;

жорсткість кадрової політики;

звернення уваги на організаційну структуру, на предмет виявлення зайвих рівнів управління.

Досить складно поєднувати економічний розвиток та стійкість підприємства в умовах кризи. З метою створення резервів для розвитку та розширення вже існуючого виробництва, вище перераховані заходи необхідно проводити на постійній основі. За для цього, був спеціально розроблений фонд – з антикризових ситуацій, що зробить підприємство більш стійким в умовах невизначеності.

Тож, з однієї сторони, криза несе в собі небезпеку та руйнування, проте з іншого боку дає змогу зрозуміти де саме були допущені явні помилки і постає неминуча необхідність їх виправлення.

Список використаних джерел

1. Василенко В.А., Мірошник І.Є. Ситуаційне й операційне управління в системі менеджменту: Навчальний посібник. – М.: МГУ, 2002. – 345 с.
2. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічний менеджмент. Навчальний посібник – Київ: ЦУЛ, 2002. – 356 с.
3. Економіка підприємства [текст] /За ред. проф. С. Ф. Покропівного 2004.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Формування конкурентних переваг підприємства є одним з найважливіших завдань у досягненні підприємством сталої конкуренції на ринку. Завдяки конкурентним перевагам підприємство стає впізнаваним на ринку та захищеним від впливів конкурентних сил. Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, без яких вона неможлива.

Можна визначити, що конкурентні переваги – це система, що володіє будь-якою ексклюзивною цінністю, що дає їй перевагу над конкурентами в економічній, технічній та організаційній сферах діяльності, можливість більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами. Розвиток економічної сфери неможливий без конкурентних переваг. Вони є частиною корпоративного стилю підприємства, а також забезпечують йому захист від атак конкурентів.

Забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства є обов'язковою умовою сталого розвитку підприємства, гнучкого та швидкого пристосування його внутрішнього середовища до змін ринкового оточення в умовах глобалізації та економічної інтеграції, досягнення тривалого успіху у конкурентному співробітництві [3].

Можна виділити конкурентні переваги в залежності від факторів, що впливають на них [2]:

- конкурентні переваги, засновані на економічних факторах;
- конкурентні переваги, що ґрунтуються на нормативно-правових актах;
- конкурентні переваги структурного плану;
- конкурентні переваги, спричинені адміністративними заходами;
- технічні (технологічні) конкурентні переваги;
- конкурентні переваги, що ґрунтуються на географічних факторах;
- конкурентні переваги, що ґрунтуються на демографічних факторах.

Розвиток конкурентних переваг підприємства ґрунтується на його цілях і завданнях, які досягаються відповідно до його положення на ринку товарів і послуг, а також з рівнем успішності їх реалізації.

Реформація системи функціонування повинна створити базис для ефективної розробки чинників конкурентних переваг компанії, а також створити міцний взаємозв'язок між цим процесом і існуючими умовами ринку.

Визначаючи конкурентну стратегію підприємства потрібно враховувати, що основною вимогою є забезпечення вчасної реакції підприємства до несприятливих умов навколишнього середовища та здатність його виготовляти конкурентний товар. Необхідною передумовою формування ефективної стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства в умовах загострення ринкового суперництва є точне й адекватне визначення стану економічного потенціалу та позицій підприємств у конкурентній боротьбі.

На вибір конкурентної стратегії впливає низка чинників, які потрібно враховувати на практиці [2]:

- актуальна ситуація на ринку;
- типи конкурентів;
- фаза життєвого циклу підприємства;
- можливості щодо виробництва продукції;
- забезпечення її якості тощо.

Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва [1].

Можливо виділити три найдієвіші конкурентні стратегії підприємства:

1.Цінове лідерство, коли підприємство залучає споживачів за рахунок мінімальної ціни на ринку. Як правило маржинальність не велика, але за рахунок великого потоку клієнтів, які будуть завжди, можна розраховувати на гарний прибуток. Основним завданням подібних компаній є скорочення витрат, за рахунок чого і можна запропонувати мінімальну вартість.

2.Диференціація. Залучення споживачів за рахунок максимізації відмінностей продукту компанії від продуктів конкурентів. Всі зусилля подібних компаній спрямовані на поліпшення особливостей свого товару, які не можуть запропонувати конкуренти.

3.Фокусування. Дана стратегія означає зосередження всіх зусиль підприємства на будь-якій певній вузькій споживчій групі. Її відмінними особливостями є вузька спеціалізація і обмеження ринків збуту серед невеликої кількості покупців.

4.Розробка конкурентної стратегії традиційно починається з глибокого аналітичного опрацювання внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Особлива роль при цьому відводиться галузевому аналізу і вивченню безпосереднього оточення підприємства.

На основі проведеного аналізу, виходячи з характеру конкурентних переваг і привабливості галузі, визначається оптимальний тип конкурентної стратегії, формуються її цілі і завдання.

Далі планується маркетингова програма, і формуються функціональні стратегії (цінова стратегія, стратегія просування та реалізації). На їх основі будується плановий бюджет маркетингу, визначається загальна величина витрат на реалізацію стратегії конкурентної боротьби.

Після цього формується прогноз результативності діяльності підприємства. На цьому підготовчі етапи закінчуються, і починається черга безпосередньої реалізації конкурентної стратегії. Її реалізація, в свою чергу, вимагає постійного спостереження і контролю. За підсумками реалізації стратегії проводиться підрахунок і оцінка досягнутих результатів.

Отже, зараз в умовах жорсткої конкуренції між підприємствами є важливим розробити стратегію для посилення конкурентних переваг підприємства, а також вийти на бажану позицію на ринку та досягти своїх цілей. Підприємство, яке впроваджує конкурентну стратегію повинне враховувати використання внутрішніх потенційних можливостей створення конкурентних переваг для вчасної реакції на зміни, які відбуваються в навколишньому середовищі, випереджати дії конкурентних фірм для забезпечення постійного розвитку на довгостроковий період.

Список використаних джерел

1. Бельтюков Є. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. // Економіка: реалії часу. – 2014. – №2(12). – С. 6–13.

2. Микитюк О. Конкурентні переваги підприємств в кооперативних відносинах / О. Микитюк. // Економіка. – 2013. – №10(151). – С. 83–88.

3.Осадчук А. І. Обґрунтування стратегії забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в сфері експортної діяльності підприємства / А. І. Осадчук. // Управління розвитком. – 2015. – №2(180). – С. 101–106.

ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕЙМІФІКАЦІЇ У ПРОЦЕС МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Аналіз сучасних мотиваційних систем персоналу в цілому часто показує їх невисоку ефективність. Підвищення окладів і премій доводить суми стимулюючих виплат до необґрунтовано високих рівнів і все одно не виправдовує себе, в той час як зловживання фінансовою мотивацією і введення штрафних стимулюючих програм нервує персонал і змушує шукати більш фінансово-стабільні місця роботи.

Вперше термін Гейміфікація (gamification) був використаний американським програмістом і винахідником Ніком Пелінга (Nike Pelling) в 2002 році і консультантом з Канади Габе Ціхерманн в 2003 році, під яким розумівся процес використання ігрового мислення і динаміки ігор для залучення аудиторії в діяльність і процес вирішення завдань [2].

Гейміфікація – це відмінний спосіб нематеріальної мотивації. Ігрові методи збільшують ефективність співробітників, а також згуртовують їх і спонукають до кращого результату. Ось як різні компанії використовують Гейміфікація на практиці.

Широко термін «Гейміфікація» став вживатися тільки з 2010 року в багатьох областях людської діяльності: в бізнесі, управлінні персоналом, охорону здоров'я, освіту.

За прогнозами компанії Garther більше половини компаній в світі до 2015 року будуть використовувати гейміфікацію в якості мотивації і підвищення рівня (ступеня) зацікавленості персоналу в загальному успіху компанії [4].

Основні цілі, які обумовлюють застосування гейміфікації наступні:

1. Зміна поведінки співробітника в залежності від мети (поставленого завдання);
2. Підвищення конкурентоспроможності підприємства підвищення рівня залученості в трудову діяльність;
3. Необхідність зробити рутинні процеси професійної діяльності більш захоплюючими;
4. Розширення пізнавальних горизонтів співробітників, тому що в процесі гри запам'ятовується більше інформації;
5. Придбання нових трудових навичок [3].

Гейміфікація є тим інструментом мотивації до ефективної роботи, який дозволяє розбити велику, зовні непідйомну проблему на багато маленьких і простих завдань.

Залежно від цілей, що стоять перед організацією, гейміфікація діяльності персоналу може бути заснована на різних принципах:

Змагання – основна складова всієї гейміфікації. Підсумки тут повинні бути кількісно вимірними, цілі та правила – зрозумілими. Слід уникати оціночних суджень, так як в таких іграх важливі рейтинги, а не оцінки. Використання змагань підвищує якість роботи і швидкість виконання операцій поколінням Y. Лідером рейтингу може стати один, а прагнути досягти цього рівня будуть багато. Турнірні таблиці повинні бути відкриті протягом усього змагання, щоб співробітники могли бачити хід і легітимність правил гри.

Командоутворення. Наприклад, обмін подяками між співробітниками за виконання корпоративних принципів, які є правилами поведінки в компанії і поліпшують бізнес-процеси (наприклад за взаємодопомога, за командну роботу, за високу швидкість виконання завдань, за повагу до праці інших і ін.). Нагороди-бейджики можна отримати за різні дії, а потім обміняти їх в «магазині-подарунків». Тут важливі не змагальні рейтинги, які протиставляють персонал один одному, а спілкування, згуртування і корпоративна етика. Гра типу «Win-win» («ти – мені, я – тобі»). Заходи такого плану сприяють не тільки професійного, але особового спілкування серед співробітників, створюють середовище для здорової конкуренції, взаємоповаги, взаємодопомоги та довіри.

Навчання. За допомогою візуалізації цілей і завдань організації, Гейміфікація допомагає зробити зрозумілими основні напрямки розвитку компанії і підвищити видимість результатів роботи співробітників, а також розвинути необхідні навички, розширити кругозір і активізувати творчі здібності співробітників. Навчання завжди є складним і рутинним процесом, що вимагає великих зусиль з боку учнів, включення ігрових механік в процес навчання може значно впливати на поведінку співробітників і підвищити ефективність результатів навчання, запускаючи суб'єктивну активність учнів [1].

Результатами ефективного впровадження процесу гейміфікації в управління персоналом можуть стати:

1. Підвищення залученості персоналу в загальну стратегію компанії;
2. Підвищення рівня «самопочуття» персоналу;
3. Збільшення середнього терміну роботи співробітників в компанії;
4. Підвищення якості і термінів виконання роботи [4].

Проте, наскільки б ефективною не була б гра, завжди є ризики не прийняття її колективом, примусового використання корпоративної соціальної мережі компанії, а не звичних (telegram, facebook та ін.), участь в іграх для галочки і т. д. Розглянемо детальніше загрози при впровадженні гейміфікації.

Ризики від застосування гейміфікації персоналу можна звести до наступних:

1. Ризик знецінення істинної внутрішньої мотивації людини;
2. Ризик провокування маніпуляції і контролю (рейтинги сприймаються як спосіб виявити «поганих» і «хороших» співробітників);
3. Ризик відторгнення персоналом правил гри (коли гра нав'язується в наказовому порядку, то замість активної участі виходить марна трата часу і грошей).

Щоб уникнути цих ризиків необхідно тільки добровільну участь у грі співробітників. Контроль всіх дій персоналу пригнічує внутрішню мотивацію і прагнення до автономності і не приносить ніякого задоволення.

Абсолютна прозорість гейміфікованої системи для персоналу дозволяє бачити цілі через розуміння правил ігрової механіки колективом. Це дає можливість використання гейміфікації як нового методу мотивації персоналу до високо продуктивної праці, формування лояльності до компанії, корпоративної культури, дозволяють запустити механізми, які сформувалися в процесі розвитку покоління, представники якого активно вступають в трудову діяльність[2].

Використовуючи різні прийоми гейміфікації керівництво організації здатне утримати інтерес співробітників, підвищити його внутрішню мотивацію, вчасно отримати зворотній зв'язок і досягти глобальної мети, розбиваючи її на дрібні.

Список використаних джерел

1. Gartner Says By 2015, More Than 50 Percent of Organizations That Manage Innovation Processes Will Gamify Those Processes [Електронний документ] // Gartner. WHY GARTNER ANALYSTS RESEARCH EVENTS CONSULTING ABOUT. – April 12, 2011. – <http://www.gartner.com/newsroom/id/1629214>
2. Бігль. Робота граючи! Результати дослідження рекрутингової компанії «Бігль» на тему «Гейміфікація в HR» [Електронний ресурс] / Бігль.. – 25. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.beagle-group.ru/ru/company/news/25062013>.
3. Комок А. 7 прикладів успішної гейміфікації для залучення і мотивації співробітників [Електронний ресурс] / Анна Комок // Rusbase - видання про бізнес і технології. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://rb.ru/opinion/gamification-cases/>.
4. Стародубцева К. Це змусить покоління Y працювати краще [Електронний ресурс] / Катерина Стародубцева // Rusbase - видання про бізнес і технології. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://rb.ru/opinion/lu4she/>.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ВІДБОРУ ТА НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах персонал підприємства є одним з його стратегічних ресурсів, що виражається в продуктивності праці, професіоналізмі, креативному мисленні, відданості справі, вміннях та навичках. В той же час постійно ведеться систематичний пошук нових сучасних методів навчання та відбору персоналу, які ґрунтуються на теоретичних розробках та практичному досвіді.

Актуальними залишаються питання вибору методів та інструментів підбору персоналу, зокрема популярністю користуються наступні методи:

рекрутинг – підбір кадрів серед претендентів, які зайняті пошуком роботи, за допомогою рекрутингу зазвичай набирають співробітників середньої та нижчої ланки;

executive search – застосовується для підбору рідкісних спеціалістів і менеджерів вищої ланки. В даному випадку розглядаються кандидатури не тільки тих, хто шукає роботу, але і працюючих фахівців;

head hunting – використовуються відносно рідко і полягають у вербуванні фахівців, що працюють в інших компаніях. Цей прийом застосовують, якщо мова йде про професіоналів, що володіють рідкісною спеціальністю, або винятковим рівнем майстерності;

прелімінарінг – особливість методу полягає в тому, щоб залучати до роботи здібних студентів і молодих фахівців після закінчення навчання з перспективою подальшого працевлаштування [1].

В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій спостерігається швидке застаріння інформації та знань, виникає потреба в підвищенні вимог до рівня підготовки, навчання персоналу, формування у них нових вмінь та навичок, що потребує від працівника відповідності до посади. Розглянемо основні методи розвитку та навчання персоналу, застосування яких сприятиме безпосередньому підвищенню його кваліфікації та компетентності: тренінг передбачає процес навчання з мінімальним обсягом інформації та максимум вправ на відпрацювання навиків, застосовується для розвитку навиків біля невеликої групи осіб; кейс-стаді, в основі якого лежить інтегративна технологія для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій, що дозволяє навчити аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення; коучинг, передбачає сучасну форму консультаційної підтримки, засіб сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Завдання коуча не дати знання або навички, а допомогти людині самостійно знайти їх і закріпити на практиці; E-learning, популярний масовий метод дистанційного навчання у вигляді електронних книг, відео уроків, комп'ютерних вправ. Ефективність виявляється в переданні знань великій кількості людей; самонавчання – проходить в індивідуальному порядку за умови стимулювання навчання з використанням різноманітних матеріалів: книг, документації, аудіо-, відео- і мультимедійних програм [2].

Постійний розвиток персоналу повинен бути безперервним та орієнтованим на комплексне розкриття потенціалу персоналу, що сприятиме розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Бармакова Н. Сучасні методи підбору персоналу [Електронний ресурс] / Н.Бармакова // HR-Portal. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://hr-portal.ru/article/sovremennye-metody-podborapersonala>. – заголовок з титулу екрану.

2. Кудрявцева Е.И. Инновационные технологии в кадровом менеджменте / Кудрявцева Е.И., Голянич В.М. // Управленческое консультирование. – 2013. – № 2. – С. 5-16.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегія підприємства є комплексним планом його майбутньої поведінки в умовах неповноти інформації про перспективний стан зовнішнього середовища, що передбачає формулювання місії, складних трудомістких цілей, а також розробку етапів шляху до суттєвого поліпшення його ринкового положення. Реалізація даного плану ґрунтується на оптимальному використанні власних ресурсів підприємства, реальному врахуванні сильних сторін і можливостей, підсиленні слабких його сторін та послабленні дії загроз зовнішнього середовища у зв'язку з нестабільністю ринкового середовища.

Важливу роль у розробці стратегії відіграють умови конкуренції і загальна привабливість галузі. При посиленні конкуренції підприємству захистити свої позиції, а послаблення конкурентів створює можливості для наступальних дій та збільшення власної частки ринку.

Розробці стратегії передують глибокий аналіз існуючих тенденцій, загроз і можливостей у зовнішньому оточенні організації, всебічний прогноз його майбутнього стану. Він повинен дозволити сформулювати сукупність взаємоузгоджених цілей у різних аспектах діяльності підприємства.

Аналіз зовнішніх факторів і внутрішніх елементів підприємства вважається початковим процесом стратегічного управління, адже він забезпечує базу для визначення місії та цілей, вироблення його поведінки, що дозволить підприємству реалізовувати свою місію і досягати поставлених цілей. Тому вкрай важливою при аналізі середовища існування підприємства є діагностика усіх значущих факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємством.

Серед внутрішніх елементів, які впливають на процес створення стратегії підприємства слід виділити: організаційну структуру, можливості персоналу, стан основних фондів, оборотних коштів, інноваційно-інвестиційні напрацювання, величину витрат і прибутку.

Інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства пропонується розглядати як потенційну або реалізовану здатність агрегувати та задіяти сукупність організаційних, технічних, фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, юридично-правових, комунікаційних можливостей, які дозволяють виконувати функції та вирішувати завдання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Внутрішнє середовище підприємства має декілька зрізів, серед яких виділяють: кадровий, організаційний, маркетинговий, фінансовий.

Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів для їх взаємодії з можливостями потенціалу підприємства, адже воно перебуває у постійному обміні з ним. Оскільки ресурси є обмеженими і на них також претендують конкуренти, то потенційно може виникнути загроза їх недостатності для даного суб'єкта господарювання, що обов'язково призведе до негативних наслідків.

Серед зовнішніх факторів важливо виділити: законодавчу підтримку держави, її податкову, кредитно-фінансову, інноваційно-інвестиційну політику, інформаційну безпеку для підприємства.

Законодавча підтримка держави полягає у заходах по розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою забезпечення необхідної підтримки бізнесу.

Щодо податкової політики держави, то в останній час спостерігаються певні кроки зі спрощення регуляторних процедур: ліквідації перешкод на шляху реєстрації підприємницької діяльності, отримання ліцензій, сертифікатів, дозволів тощо.

Інформаційна безпека підприємства характеризується конфіденційністю, цілісністю, доступністю та передбачає: безпечні умови функціонування інформаційних технологій, побудову ефективної інфраструктури інформаційного простору, створення сприятливих умов для проходження інформаційних процесів.

Важливо зазначити, що вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на стратегію підприємства має певну залежність.

Особливий інтерес представляє оцінка ступеня ризику діяльності, який формується під впливом факторів зовнішнього походження, тобто яку частину ризику підприємство контролювати не здатне. Адже зовнішні фактори підлягають врахуванню, але управляти ними неможливо, на відміну від внутрішніх факторів, якими підприємство управляти може.

Таким чином, вибір стратегії підприємства здійснюється керівництвом на основі аналізу ряду факторів, до числа основних з них можна віднести: стан галузі та позицію підприємства в ній, кваліфікацію працівників, наявність у підприємства достатніх фінансових ресурсів, стан його матеріально-технічної бази, характер попиту на продукцію, відносини з постачальниками ресурсів та напрацьований ним імідж. Позитивний імідж формується завдяки дотриманню високих стандартів якості на продукцію, що встановлюються керівництвом підприємства та забезпечуються відповідальною працею його персоналу.