

www.konferenciaonline.org.ua

Міжнародна наукова інтернет-конференція

**"Інформаційне суспільство:
технологічні, економічні та
технічні аспекти становлення"
(випуск 29)**

12 червня 2018 р.

Частина 2



Тернопіль – 2018

Міжнародна наукова інтернет-конференція "Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення (випуск 29)" / Збірник тез доповідей: випуск 29 (м. Тернопіль, 12 червня 2018 р.). Частина 2. – Тернопіль. – 2018. – 90 с.

УДК 001 (063)
ББК 72я431

ISSN 2522-932X

Збірник тез доповідей підготовлено за матеріалами Міжнародної наукової інтернет-конференції (випуск 29) від 12 червня 2018 р.

Збірник матеріалів науково-практичної інтернет-конференції включаються до наукометричної бази даних "РІНЦ/RSCI".

Тексти матеріалів конференції подаються в авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність і зміст поданих матеріалів несуть автори.

Наша адреса: Оргкомітет МНІК "Конференція онлайн"
а/с 1079, м. Тернопіль 46010
тел. моб. 068 366 0 525
e-mail: inetkonf@gmail.com

URL Інтернет-конференції: <http://www.konferenciaonline.org.ua/>

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язкове.

Секція: Економічні науки

*Аль-Газу Алі, канд. екон. наук, здобувач
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ
Кафедра обліку і оподаткування*

НАПРЯМКИ ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ АВІАТРАНСПОРТУ

В сучасних умовах проблематика управління витратами авіатранспортного підприємства набуває особливої актуальності у зв'язку з впливом декількох факторів. Насамперед, це посилення конкуренції внаслідок виходу на вітчизняний ринок авіаперевізників *lowcost*-сегменту. На структуру ринку впливає відкриття в Україні нових аеропортів цивільної авіації, та зумовлене цим відкриття нових внутрішніх та міжнародних маршрутів. Суттєвий вплив на економічні результати авіаперевізників має політика уряду у фінансовій та соціальній сфері, а також, в цілому, складна макроекономічна ситуація в країні.

З останніх публікацій у вітчизняній літературі слід відзначити праці таких дослідників як Д.О. Катрич, А.В. Міщенко, І.П. Панасюк, О.А. Карпенко та К.І. Шахова, присвячені різним аспектам управління витратами авіатранспортного підприємства: застосуванню функціонально-вартісного аналізу; врахуванню стратегічних цілей авіакомпанії в механізмі управління витратами; формуванню принципів відшкодування витрат на обслуговування повітряного руху, тощо. Віддаючи належне внеску попередників, відзначимо, що подальшого вивчення потребують практичні підходи зниження собівартості авіатранспортних послуг.

В роботі У.Е. Рамазанової проаналізовано основні виробничі фактори формування собівартості транспортної продукції. До них відносяться: технічні характеристики повітряних суден; характеристики повітряних ліній; обсяги вантажо- та пасажироперевезень на авіалініях; територіальне розміщення експлуатаційних підприємств; райони проходження авіаліній та ін. [4, с. 81-82]. Управління витратами за цими статтями передбачає раціональний розподіл типів суден між маршрутами слідування за оптимальними показниками: економічної дальності безпосадкового польоту (у разі безпосадочного польоту); обсягів вантажо- та пасажироперевезень (у разі здійснення проміжних посадок); забезпечення одноманітності парку за типами (моделями) повітряних суден, що дозволяє скоротити витрати на закупівлю пального, технічне обслуговування, навчання персоналу.

Як доводить дослідниця, важливе значення для управління витратами у середньостроковому горизонті має врахування сезонних коливань попиту на послугу авіаперевезення та відповідне обґрунтування тактичних рішень щодо характеру експлуатації повітряних суден. Перший напрямок полягає в підвищенні кількості нальоту годин, що дозволяє скоротити частку постійних

витрат у загальних витратах; другий напрямок – у підвищенні коефіцієнта використання вантажопідйомності повітряного судна, що дозволяє скоротити частку змінних витрат на одиницю транспортної продукції [4, с. 82].

Таким чином, наведена точка зору ілюструє провідну роль економічних методів у зниженні собівартості послуг цивільної авіації, на основі забезпечення оптимального співвідношення витрат та доходів операційної діяльності, визначеного з огляду на технологічний потенціал підприємства-авіаперевізника, рівень попиту на ринку та його сезонні коливання, тощо.

В міжнародній практиці широкого застосування набув фінансовий метод зниження витрат на придбання паливно-мастильних матеріалів, який полягає в укладанні угод про їх закупівлю в майбутньому за домовленими між сторонами угоди фіксованими строками та ціною [2, с. 70-72]. Проте пов'язані із застосуванням цього інструменту ризики зумовлюють його недоступність.

Дослідники Л.Г. Большедворська та С.В. Петрунін розглядають основи оптимального розподілу типів суден між маршрутами слідування, та розробляють математичну модель такого розподілу на основі розрахованого показника витрат на авіапереліт кожної із наявних моделей літаків за кожним із маршрутів, який обслуговує авіакомпанія [1, с. 25-27]. Характеризуючи цю модель, слід відзначити зручність її застосування як аналітичного інструменту в повсякденній діяльності, проте її основним недоліком є ігнорування економічних факторів, котрі впливають на рівень витрат та доходів у зв'язку зі здійсненням кожного наступного авіаперельоту. Також вбачається, що така модель непридатна для застосування в умовах конкурентного ринку, де боротьба за клієнта відбувається через зниження вартості транспортних послуг.

В дослідженні І.П. Панасюк основна увага приділена методам мінімізації рівня витратомісткості операційної діяльності. Аналізуються прямі витрати у розрізі типів повітряних суден, що експлуатуються на конкретній авіалінії, та інші витрати, які визначаються як «дотичні» на основі різних вимірювань (польотні видатки та витрати на літако-вильоти). Ми погоджуємося із автором у тому, що стратегія зниження витрат має засновуватися на організаційно-технічному удосконаленні виробничих процесів [3, с. 82-84]. В свою чергу, це передбачає удосконалення практики тактичного планування, аналізу та коригування всіх виробничих операцій авіакомпанії.

Узагальнення всього вищенаведеного дозволяє зробити висновок про формування у вітчизняній літературі методологічних основ управлінської діяльності зі зниження собівартості авіатransпортних послуг. Перспективи застосування цих методів на практиці, з одного боку, залежать від поточного фінансово-господарського стану підприємств та їх технічного потенціалу. З іншого боку, від кон'юнктури ринку та багатьох чинників економічного та неекономічного характеру. Тому управління витратами на таких високовартісних виробництвах як авіатransпортні послуги, в сучасних умовах слід зміщувати у горизонт тактичного планування. У зв'язку з цим, перспективи подальших досліджень вбачаємо у формуванні комплексного інструментарію зниження собівартості авіатransпортних послуг.

Література

1. Большедворская Л.Г. Пути снижения расходов на перевозку в авиакомпании / Л.Г. Большедворская, С.В. Петрунин // Научный вестник МГТУ ГА. – 2013. – №190. – С. 22-27.
2. Олешко Т. Пошук альтернативних шляхів забезпечення економічної стабільності авіакомпаній / Т. Олешко, О. Марусич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – №4. – С. 70-75.
3. Панасюк І.П. Управління витратами як визначальний фактор ефективної діяльності авіакомпаній // Економіка та держава. – 2013. – №8. – С. 80-84.
4. Рамазанова У.Э. Возможные направления снижения расходов на услуги авиатранспортных предприятий // Культура народов Причерноморья. – 2012. – №223. – С. 80-83.

Балагур Ю.А.

ЧНУ ім. Ю. Федьковича,

Науковий керівник: к.е.н., асистент Раца О.Б.

ПРОБЛЕМИ БЕЗПЕКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Всесвітня мережа Інтернет охопила всі галузі діяльності людини. Величезними темпами розвивається сектор бізнес-послуг, що надаються за допомогою Інтернету. Серед прогресуючих напрямків, важливу роль відіграють системи Інтернет-торгівлі - електронна комерція. Цей сектор бізнесу пов'язаний з наданням послуг або продукції кінцевому споживачеві. Основний тип даних систем - електронний магазин - автоматизована система електронної торгівлі в мережі Інтернет.

Безпека є ключовим питанням для впровадження електронної комерції. Основною перешкодою, що виникає на шляху розвитку ринку Інтернет-платежів, є психологічний фактор, пов'язаний з усвідомленням загрози потенційного шахрайства. Люди досі не розглядають Інтернет як безпечне середовище, чому сприяє об'єктивна інформація про ступінь безпеки роботи в Інтернеті. Опитування показують, що найбільше люди бояться потенційної загрози отримання будь-ким їх персональних даних при роботі через Інтернет. За даними платіжної системи VISA близько 23% транзакцій з банківськими картами так і не виробляються через страх клієнта ввести запитувану електронним магазином персональну інформацію про клієнта. В результаті, люди головним чином використовують Інтернет в якості інформаційного каналу для отримання цікавої для них інформації [1].

Прийнято виділяти такі види ризиків шахрайства з електронними грошима в мережі Інтернет:

- ризик дублювання технічного пристрою (електронного гаманця або жорсткого диска комп'ютера);
- ризик зміни або дублювання відомостей, або програм;
- ризик зміни повідомлень;
- ризик крадіжки;
- ризик відмови операцій [2].

Заходи, що вживаються учасниками електронної комерції для забезпечення безпечних розрахунків в мережі Інтернет досить різноманітні.

Перш за все, це навчання власників банківських карт мінімальним навичкам для забезпечення власної безпеки: користування тільки знайомими Інтернет-ресурсами, вивчення порядку доставки товарів і надання послуг, перевірка використання інтернет-комерсантом сертифікованих протоколів, які гарантують безпеку переданої інформації [3].

Одним з ефективних напрямків захисту інформації є криптографія або криптографічна інформація, широко застосовувана в різних сферах діяльності в державних і комерційних структурах [4].

На відміну від традиційних систем шифрування, в яких один і той же ключ використовується і для шифрування, в методах несиметричного шифрування - системах з відкритим ключем, передбачені два ключа, кожен з яких неможливо обчислити з іншого. Один ключ - відкритий, використовується відправником для шифрування інформації, інший - закритий, одержувач розшифровує отриманий зашифрований текст. Електронний цифровий підпис - механізм частіше використовується при обслуговуванні банками компаній, але іноді його пропонують і індивідуальним клієнтам. Перевага електронного цифрового підпису в тому, що вона дозволяє однозначно ідентифікувати користувача. Недолік же полягає в тому, що електронний цифровий підпис також може бути вразливий для шахраїв. Зловмисники можуть дістатися до ключа від цифрового підпису, заразивши комп'ютер шкідливим програмним забезпеченням.

Але все ж вирішити проблему забезпечення надійності інформаційної безпеки виключно за допомогою технічних засобів і програмного забезпечення неможливо. На думку фахівців, захист корпоративних інформаційних систем залежить від ряду факторів: на 30% - від застосовуваних технічних рішень; на 40% - від проведених в установі організаційних заходів і на 30% - від морально-етичного стану суспільства і загальнокультурного рівня користувача [5].

Необхідно пам'ятати, що проблеми безпеки онлайнових послуг пов'язані також і з відсутністю нормативно-правової бази: закону про електронно-цифрового підпису, комплексу нормативних актів, які прямо регулюють права і обов'язки учасників обороту онлайнових фінансових послуг, гарантій щодо виконання розпоряджень, відданих в електронній формі, тлумачення подібних операцій відповідними контролюючими та наглядовими відомствами, всі ці обставини гальмують розвиток електронних банківських послуг.

Список використаних джерел:

1. Голдовський І. П. Безпека платежів в Інтернеті - СПб: Пігер, 2001. - 240 с.
2. Горюк Є. В., Котина О. В. Електронні гроші: розвиток, напрямки використання в сучасній банківській практиці Режим доступу: <http://bankir.ru/tehnologii/s/elektronnie-dengi-razvitiye-napravleniya-ispolzovaniya-v-sovremennoi-bankovskoi-praktikeokonchanie-1373402/>
3. Гончаров В. В. Безпека і захист інтернет-платежів // Розрахунки і операційна робота в комерційному банку. - 2010.
4. Мухачев В. А., Хорошко В. А. Інформаційна технологія. Криптографічний захист інформації. Процедури вироблення і перевірки: Навч. посіб. К.; Т., 2007.

5. Тимошкин А. В. Еволюція фінансового контролю тіньової економіки. Захист інформації та технологій - умова стабільності банківської системи // Банківська справа. – 2009.

*Балагур Ю.А.,
ЧНУ ім. Ю. Федьковича,
Науковий керівник: к.е.н., доцент Белей С.І.*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІННОВАЦІЙ В ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

XXI століття характеризується, перш за все, вступом цивілізації в інформаційну епоху свого розвитку, яка пов'язана з формуванням нової глобальної економіки, заснованої на знаннях. Пріоритетним напрямком її розвитку є вдосконалення інноваційної системи, що представляє основу для стимулювання науково-технічного прогресу.

Одним з можливих шляхів виходу України з кризи є інноваційний технологічний розвиток на основі врахування досвіду найбільш успішних в цьому відношенні країн. Поряд з позитивними факторами (наявність інвестицій і високого технологічного потенціалу) спостерігається і негативний вплив цих факторів. Часто відбувається вкладення додаткових інвестицій у вдосконалення існуючих технологій, що відволікає кошти від нових технологій, що містять більший потенціал в своєму використанні. Тому, незважаючи на значні труднощі у формуванні ефективної національної економіки України на основі інноваційного розвитку, країна має певні можливості для свого технологічного розвитку [1].

Економіка України так і не змогла перейти на інноваційну модель розвитку. Разом з тим, саме вдала стратегія, в основі якої лежить інновація, дозволяє країнам в короткі терміни здійснювати економічні прориви. Досвід другої половини XX ст., а також першого десятиліття XXI ст. неодноразово демонстрував, що навіть за десятирічний термін можна отримати чудові результати у вигляді створення космічних кораблів, телебачення, мережі Інтернет та іншого. Пошук причин слабкості інноваційного процесу в національній економіці показав наявність проблем. Інноваційний процес слабкий тому, що зустрів на своєму шляху сили, що перешкоджають його розвитку. У комплексі організаційно-економічних проблем інноваційного розвитку економіки України можна виділити три основні групи:

- проблеми узгодження інтересів;
- технологічні проблеми;
- системні проблеми [2].

Сучасний стан економіки України характеризується несприйнятливістю її до нововведень і, як наслідок цього, економічний і технологічний застій і руйнування науково-технічного потенціалу. Крім того, зростає потік іноземних технологій, що пригнічує розвиток національної інноваційної системи, що створює реальну загрозу технологічній безпеці вітчизняного виробництва.

Однак злам існуючих в Україні традицій - вкрай складна проблема навіть з метою створення системної інновації. Нова інноваційна хвиля вимагатиме формування системи захисту інтелектуальної власності, а в сформованих на даний момент умовах швидка зміна традицій в плані формування громадянського суспільства європейського типу виглядає поки що, як важко здійсненне завдання. Незавершеність розвитку значної частини нижчих технологічних укладів буде відволікати значні фінансові та інвестиційні ресурси в Україні ще деякий час. І цей дуже потужний фактор гальмування інноваційного процесу не сприяє розвитку вищого технологічного укладу [3].

Для формування розвиненої інноваційної структури в країні державним органам необхідно зробити три принципово важливі речі.

По-перше, почати управляти зі зворотним зв'язком – формулювати цільові індикатори, що дозволяють оцінювати результативність витрат, по суті, оцінювати власну корисність.

По-друге, будувати свої програми таким чином, щоб за рахунок суспільних ресурсів отримати ринкові, комерційні ефекти.

По-третє, підвищувати якість продукції та послуг бюджетних організацій, так як при інших рівних (наприклад, гарантованої кошторисної забезпеченості) вони починають конкурувати за ресурси.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (Із змінами, внесеними згідно із Законом N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012) / Відомості Верховної Ради України. - Офіц. вид. - К.: Парламент. вид-во. - 2012. - № 19-20).
2. Єрмолаєва В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні В. Єрмолаєва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_46.pdf.
3. Юрченко О. Ю. Інноваційний шлях розвитку АПК України в умовах глобалізації: сучасний стан, проблеми та перспективи / О. Ю. Юрченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії / Полтава: ПДАА. - 2012. - Т. 3, Вип. 1 (4). - С. 115-125.

Божок Є.М., ст.гр ФКфеС-15-1

Науковий керівник:

*Доц..каф. ЕАіФ Доценко О.Ю
(Державний ВНЗ «НТУ «Дніпровська
Політехніка», м.Дніпро, Україна)*

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ (banking) – залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб.

Банк має право надавати своїм клієнтам (крім банків) фінансові послуги, в т.ч. шляхом укладення з юридичними особами (комерційними агентами)

агентських договорів. Перелік таких фінансових послуг встановлюється Національним банком.

Крім надання фінансових послуг, банк може здійснювати діяльність щодо:

- 1) інвестицій;
- 2) випуску власних цінних паперів;
- 3) випуску, розповсюдження та проведення лотерей;
- 4) зберігання цінностей або надання в майновий найм (оренду) індивідуального банківського сейфа;
- 5) інкасації коштів і перевезення валютних цінностей;
- 6) ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (крім власних акцій);
- 7) надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг.

Сучасна банківська система України розвивається під впливом як позитивних зовнішньоекономічних чинників, так і внутрішніх соціально-економічних процесів, які створюють сприятливі умови для розвитку банківського сектора економіки.

Для вдалого формування продуктового портфеля та успішного довгострокового розвитку банк обирає продуктову стратегію.

Під продуктовою стратегією розуміють створення нових, вдосконалення існуючих, перевірку і пристосування банківських послуг з метою задоволення виникаючих потреб наявних або потенційних клієнтів банку.

Створення продуктового портфеля відбувається в рамках продуктової політики, що є складовою продуктової стратегії і являє собою сукупність методів та інструментів щодо реалізації інноваційних змін в існуючому продуктовому портфелі банку з метою максимізації банківського прибутку. Ефективна продуктова політика допомагає оцінити доцільність розширення продуктового портфеля, забезпечує банку ринкову орієнтацію.

Методи формування продуктової стратегії комерційного банку (аналіз ринку банківських продуктів і послуг, аналіз мікросередовища комерційного банку, аналіз політики обслуговування клієнтів комерційного банку тощо) дозволяють проаналізувати ринкові можливості банку та піввіднесення їх із внутрішніми можливостями з метою отримання показників необхідних інноваційних змін у продуктовому портфелі.

При розробці продуктового портфеля також враховується аналіз ринкових можливостей, проводиться відбір цільових сегментів та за допомогою позиціонування банк може визначити кращий спосіб впровадження банківського продукту в обраний цільовий сегмент.

Розширення банківських продуктів з широкою клієнтурою – важлива особливість сучасної банківської діяльності в усіх країнах світу, що мають розвинену банківську систему. Провідні комерційні банки України прагнуть розширити продуктовий портфель для своїх клієнтів з тим, щоб збільшити свою прибуткову базу, підвищити рентабельність і конкурентоспроможність.

Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» Із змінами, внесеними згідно із Законами
2. Аналіз банківської діяльності : [підруч.] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003.

Бондаренко В.В.

*Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
кафедра економіка, аспірант*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічне зростання є результатом успішної діяльності підприємств усіх галузей вітчизняної економіки і залежить значною мірою від їх інноваційної стратегії. Адже, в сучасних умовах господарювання ефективність економічної діяльності здебільшого обумовлюється інтелектуалізацією основних факторів виробництва та провідною роллю наукового прогресу.

Протягом останніх десятиліть в усьому світі в управлінні підприємствами різних форм власності широкого розповсюдження набуває саме інноваційна складова діяльності, незалежно від сфери. Тому, в таких умовах, ефективне функціонування економічних суб'єктів всіх рівнів, від окремої фірми і закінчуючи державою в цілому, не є можливим без інновацій та інноваційної стратегії. Доцільність вибору, способу та варіанту використання інновацій та ведення інноваційної стратегії залежить від профілю, ресурсного і науково-технічного потенціалу підприємства, вимог ринку та особливостей галузевої приналежності. Закономірно виникає питання виявлення і обґрунтування доцільності інновацій, визначення цільового ринку для їх впровадження, оцінка шансів інноватора на комерційний успіх [2].

У сучасній економічній ситуації, що характеризується посиленням конкуренції й загостренням проблеми виживання, забезпечення динамічного розвитку аграрних підприємств вимагає, в першу чергу, ефективних інновацій, тобто якісних змін існуючих внутрішніх процесів. В сучасних умовах інновації – це не тільки адаптивна реакція на зміну умов зовнішнього середовища, але й засіб підвищення ефективності використання внутрішніх резервів та основний засіб підвищення прибутку аграрного підприємства за рахунок задоволення ринкового попиту й зниження витрат відносно конкурента.

Важливість вивчення інноваційного розвитку аграрного підприємства обумовлюється тим, що рівень інноваційної активності саме аграрних підприємств показує рівень розвитку населення. Таке твердження пояснюється визначенням інноваційної стратегії аграрного підприємства як розробка, розвиток та застосування будь-яких нововведень в аграрних процесах, які відображають зміни у потребах споживачів та спрямовані на підвищення ефективності діяльності і посилення конкурентоспроможності аграрного підприємства [1].

Дослідження інноваційного розвитку аграрного підприємства набуває все більшої необхідності, що пов'язано з посиленням конкуренції, яка викликана, в основному, стрімким входом на ринок іноземних аграрних підприємств, що використовують інноваційні технології продажу. Основною ж причиною активізації інноваційної стратегії аграрних підприємств є формування нових потреб споживачів, бо тільки задоволення цих потреб забезпечить підприємству високу конкурентоспроможність та стійку ринкову позицію.

Аналіз наукових публікацій показав, що дослідженню тенденцій інноваційного розвитку підприємств приділяється досить велика увага як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, такими як: І. Балабанов, О. Бойко, В. Василенко, А. Загородній, Р. Фатхутдинов, Л. Федулова, тощо. Особливостям діяльності та прогресу аграрних підприємств присвячені роботи науковців: О. Азарян, Л. Балабанова О. Бакунова, І. Бланка, О. Виноградова та ін [4].

Загалом, innovations (анг.) – утворено з двох слів – латинського «новація» (новизна, нововведення) і англійського префікса «in», що означає «введення». Слід зазначити, що всі підходи до визначення категорії «інновації» є взаємодоповнюючими, адже вони змінювались залежно від часових рамок, змін суспільного устрою, політичної ситуації, а також безлічі інших зовнішніх та не залежних від автора факторів. Дослідивши визначення поняття «інновація», доцільно зробити наступні висновки: інновації є синтезом наукової новизни та унікальності; можливості реалізації практичної корисності, а головне – ефективності такого роду діяльності. Варто зазначити, що у представлених визначеннях не повністю розкривається економічна сутність інновації, відсутні чіткі критерії теоретичного визначення інновації з позицій її економічних результатів. Відповідно, згідно більшості з наведених визначень, будь-яке, навіть неефективне нововведення, можна трактувати як інновацію, але дане твердження не завжди є обґрунтованим та доцільним [3].

Також, через суб'єктивність підходу деяких авторів не враховується конкретне втілення інновацій в результатах інтелектуальної діяльності, що в подальшому породжує проблему відсутності інновацій та інноваційної стратегії в загальній системі управління аграрним підприємством. Тобто, не розглядається та не висвітлюється інновація, як складова частина системи діяльності господарюючого суб'єкта загалом (місце інновації в системі підприємства на всіх етапах життєвого циклу інновацій: від ідеї через впровадження та виробництво до реалізації на ринку збуту). Адже всі зміни та нововведення повинні відбиватися на ефективності діяльності конкретного аграрного підприємства [5]. Тому, на нашу думку, категорію «інновація» потрібно розглядати в комплексному підході, який би поєднував в собі процесний, системний, результативний та об'єктний підходи

Література

1. Архїреєв С.І. Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки: монографія / Архїреєв С.І. – Харків: Золоті сторінки, 2008. – 112 с.
2. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. Видання 3-є, вип. та доп. / За редакцією Василенко В.О. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 440 с.

3. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / Загородній А.Г., Чубай В.М. – К.: Фінанси України, 2007. – № 1. – С. 99-111.
4. Капіган І.Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком / І.Б.Капіган // Актуальні проблеми економіки. – 2016. - №12. – С. 130-137.
5. Підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за умов ринкового оточення: монографія. – Д.: Купріянов В.С. – 2007. – 202 с.

Босак А.О., к.е.н., доц.

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів
Кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, доцент*

Пенгрин С.М.

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів
студент гр. ЕВ-22, спеціальність «Міжнародні економічні відносини»*

СВІТОВИЙ РИНОК РИБИ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ І МІСЦЕ УКРАЇНИ

Глобальний тренд зростання споживання готових продуктів харчування, вироблених промисловим способом, впливає на ринок риби і рибної продукції. На сьогодні 92% загального обсягу світової торгівлі рибою та рибною продукцією займає перероблена продукція. Пропозиція риби та морепродуктів на глобальному ринку формується за рахунок трьох основних ресурсів: 1) рибальство у світовому океані (61%), внутрішнє рибальство (6%), вирощена продукція рибництва (33%).

В останні десятиліття спостерігається зростання вживання риби та морепродуктів, яке пов'язане з легшим процесом обробки, ніж в тваринництві. Також вагомим фактором для зростання споживання риби є вегетаріанство.

Близько 80% загального видобутку рибної продукції забезпечують 20 країн, серед яких беззаперечним лідером є Китай. Провідними гравцями світового ринку риби є Норвегія, Ісландія, США, Чилі, Індонезія, Таїланд, Росія та Ісландія. Ці країни мають вихід до морів, розвинуті порти і сприятливе державне регулювання. Найбільшими імпортерами є ЄС, Японія та США.

Мита на імпорт риби в Японії коливаються від 2,5% до 15%, залежно від виду та типу обробки. Мито до 5% – жива та свіжа необроблена риба (понад 60% загального імпорту до Японії); 10% мита – оброблена риба, заморожена риба, та риб'яче філе; понад 10% – екзотичні та рідкісні види риби. Для деяких видів риби мита не існує [1]. Імпорт риби до США майже повністю безмитний, тільки на екзотичні види накладають мита від 0,5% до 15%. Це пов'язано з тим, що США споживає більше м'яса, до того ж США підписали договір з ЄС щодо безмитного ввезення риби [2]. В ЄС мит на рибу немає, за винятком рідкісних та вимираючих видів (5-20%).

Споживання риби на душу населення в країнах світу є дуже різним, воно залежить від наявності та розташування водойм. За рекомендаціями FAO (Food and Agriculture Organization) річна норма споживання риби 20 кг на одну особу.

Станом на 2013 р. найбільше споживання риби на душу населення було в таких країнах: Мальдіви (185 кг), Ісландія (92 кг), Кірибаті (72 кг), Гонконг (70 кг), Малайзія (59 кг), Макао (55 кг), М'янма (54 кг), Португалія (54 кг), Антигуа і Барбуда (53 кг), Південна Корея (53 кг), Норвегія (52 кг), Японія (49 кг). Менше 1 кг на особу споживають Афганістан, Ефіопія, Таджикистан, Узбекистан, Лесото, Судан. Україна займає 79-е місце з 175 країн (17 кг на особу) [3].

Торгівлю рибою ділять на 5 видів: риб'яче філе, жива риба, необроблена заморожена риба, необроблена свіжа риба, оброблена риба. Протягом 2012-2016 рр. найбільшим експортером риб'ячого філе був Китай (4 млрд. дол.), а імпортером США (5 млрд. дол.). За експортом живої риби також лідирує Китай (0,5 млрд. дол.), а найбільшими імпортерами є Японія та Гонконг (по 0,4 млрд. дол.). За експортом необробленої замороженої риби у 2016 р. лідирують Китай (2,6 млрд. дол.), Росія (2,0 млрд. дол.) і США (1,8 млрд. дол.), а за імпортом – Японія (2,6 млрд. дол.). Лідерами експорту необробленої свіжої риби є Норвегія (6,4 млрд. дол.) і Швеція (3,47 млрд. дол.), а за імпортом – США (2,0 млрд. дол.). Експортом обробленої риби найбільше займаються Польща і Норвегія (по 0,8 млрд. дол.), а лідером з імпорту є Німеччина (1 млрд. дол.) [4].

Частка України у світовій торгівлі рибою незначна. Україна імпортує рибу з 60 країн світу, найбільше з Норвегії (близько 25%). Багато риби купуємо у США, Ісландії, Канади та Естонії. Необроблену заморожену рибу імпортуємо у 2016 р. переважно з Норвегії (47,8 млн. дол.), США (40 млн. дол.), Канади (24,9 млн. дол.) та Росії (20,7 млн. дол.). Необроблену свіжу рибу у 2016 р. Україна купувала у Норвегії (58 млн. дол.) і Туреччині (3,6 млн. дол.), риб'яче філе – у В'єтнамі (9,4 млн. дол.), Китаї (3,1 млн. дол.), Норвегії (3,0 млн. дол.) та Аргентині (2,6 млн. дол.). Найбільше обробленої риби до України постачає В'єтнам (1,2 млн. дол.), Китай (0,9 млн. дол.), Росія (0,9 млн. дол.) і Білорусь (0,8 млн. дол.). Живу рибу Україна ввозить з Таїланду (64,6 млн. дол.), Нідерландів (30,3 млн. дол.), Шрі-Ланки (16,7 млн. дол.) і Росії (13,8 млн. дол.).

Результати динаміки імпорту риби до України свідчать про зменшення обсягів закупівлі, що спричинено зменшенням споживання риби в Україні. Змінюється також і структура споживання риби на користь дешевших сортів, які може дозволити собі населення. На жаль, існує багато нарікань на якість риби, яку продають на внутрішньому ринку України, часто недобросовісні імпортери намагається продати неякісну продукцію, яка пройшла кілька стадій заморожування чи не відповідає світовим стандартам якості.

Власне рибне господарство в Україні занепадає, цьому є системні причини – зменшення акваторії доступних для промислової риболовлі вод, поганий стан риболовецьких суден і низька конкурентоспроможність порівняно з міжнародними концернами. Частину внутрішнього попиту задовольняє риба, вирощена у прісних водоймах, однак вона належить до іншої категорії і не може замінити споживання морської риби. Навряд чи Україні вдасться найближчим часом відновити власний вилов риби на достатньому за кількістю рівні, тому слід зосередитися на контролі якості імпортованих продуктів та на державному рівні регулювати ціни і митне оподаткування. Також варто забезпечити прями

міжнародні домовленості щодо системних поставок риби на умовах товарних кредитів за умови наявності відповідних сертифікатів якості.

Література:

1. Japan's Tariff Schedule as of January [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.customs.go.jp/english/tariff/2018_1/data/e_03.htm
2. Harmonized Tariff Schedule of the United States (2018) Revision 4. CHAPTER 3 – Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hts.usitc.gov/current>
3. Consumption of Fish and Fishery Products. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/CL>
4. Where does the world export fish fillets from? [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/export/show/all/0304/2016/

Буркова Л.А.,

*к. е. н., доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування,*

Бабіна К.О.,

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Дослідження загальнодержавних податків та зборів є актуальним та необхідним процесом, адже податки та збори є основним джерелом формування державного бюджету країни.

Існування незалежної української держави та її розвиток залежать від реформування системи оподаткування, удосконалення правового регулювання та досягнення відповідності сучасних тенденцій правового розвитку та міжнародних стандартів у цій сфері.

Забезпечення державою обов'язковості платежів, визначення їх ставок і строків сплати сприяють повноті, стабільності і регулярності надходжень коштів до централізованих державних фондів. Загальнодержавні податки та збори, передбачені податковою системою України, наведено на рис. 1.

Основне завдання податкових надходжень полягає у забезпеченні державного бюджету фінансовими ресурсами з метою фінансування державних видатків. Формування податкових надходжень здійснюється за рахунок мобілізації до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів, які утворюють систему оподаткування. Розміри податкових надходжень бюджету залежать від стану розвитку економіки країни, а також потреб держави щодо перерозподілу ВВП і фінансового забезпечення реалізації державних програм [2].

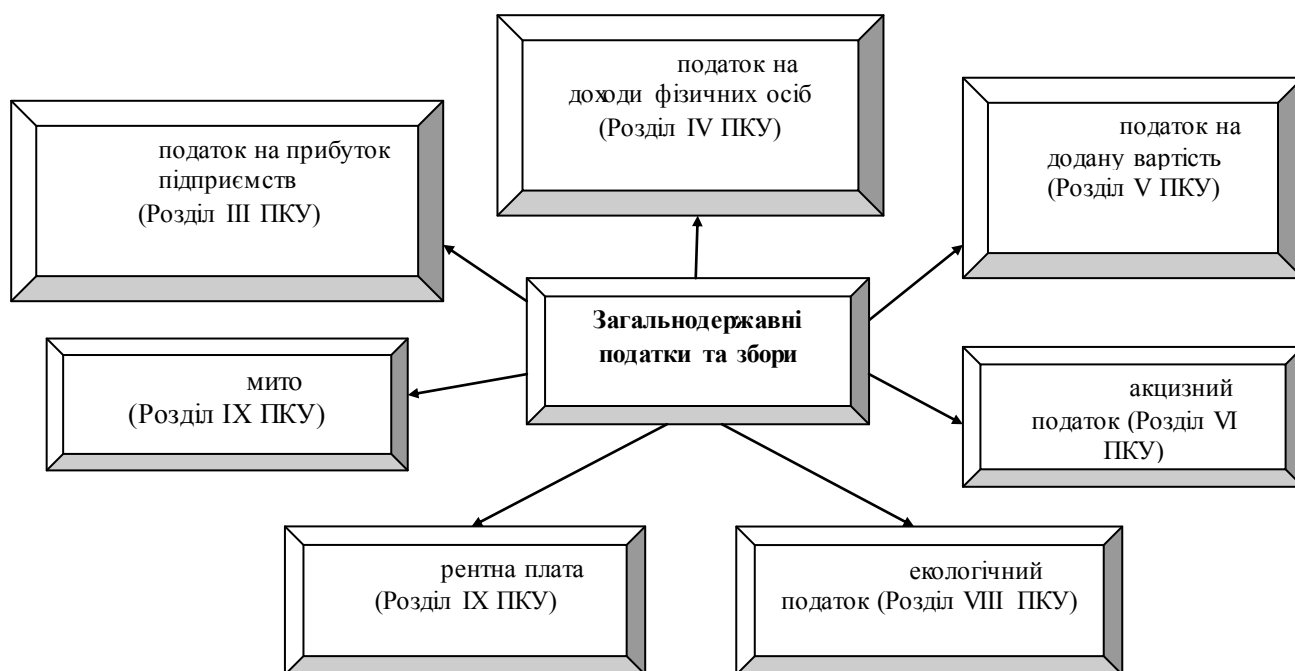


Рис. 1. Загальнодержавні податки та збори [1]

Станом на 01.12.2015 р. за даними Державної казначейської служби України органами ДФС забезпечено фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів) до Зведеного бюджету України 522 007,3 млн. грн, з них 432 600,3 млн. грн, або 82,9% – до Державного бюджету.

Станом на 01.12.2016 р. за даними Державної казначейської служби України органами ДФС забезпечено фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів) :

- податкові платежі – до Зведеного бюджету України складають 387 315,6 млн. грн, з них 255 972,3 млн. грн, або 66,1% – до Державного бюджету;

- митні платежі складають 210 91,8 млн. грн.

Станом на 01.12.2017 р. за даними Державної казначейської служби України органами ДФС забезпечено фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів) :

- ГУ ДФС – до Зведеного бюджету України складають 474 348,3 млн. грн., з них 307 538,8 млн. грн., або 64,8% – до Державного бюджету;

- ГУ митницями ДФС – 290 140,7 млн. грн, з них 284 973,2 млн. грн, або 98,2% – до Державного бюджету України [3].

Надходження до державного бюджету України податків, що мають найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1
Надходження до державного бюджету податків, що мають найбільшу
питому вагу в загальній сумі надходжень

Назва податку	Надходження до бюджету, млн. грн.			Темп приросту	
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2016- 2015 pp.	2017- 2016 pp.
Податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	125023,1	162400,4	225226,3	1,30	1,39
Податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів	95932,4	131845,6	57882,3	1,37	0,44
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	34651,0	50038,6	60486,8	1,44	1,21
Податок на прибуток підприємств	32497,7	47526,4	64187,3	1,46	1,35

Доходи Державного бюджету України у 2015 році склали 516980,1 млн. грн., згідно з Законом України «Про державний бюджет України на 2015 рік», тобто податки складають 83,68% від суми бюджету. У 2016 році податки склали 76,81%, а у 2017 – 76,82%. Тож можна зробити висновок, що найбільшу частину бюджету України складають надходження від сплати податків. А тому, удосконалення податкової системи та ефективних прийомів розробки та впровадження податкової політики є чи не найважливішими питаннями для подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Всеукраїнська спілка вчених-економістів – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vsve.ho.ua.
3. Офіційний портал Державної фіскальної служби України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatkov-i-zboriv/>.

Буртник С.Р., студент 3 курсу
Яременко М.І., ст. викладач

ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. Вадима
Гетьмана, м. Київ
Кафедра обліку, контролю та оподаткування агробізнесу

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Актуальність теми. В умовах блискавичного розвитку інформаційних технологій, які склалися в сучасному світі, неможливо формувати повну інформацію про процеси, які проходять на підприємстві без використання нематеріальних активів. Порівняно з іншими активами вони мають певну особливість – відсутність матеріальної форми. Саме тому питання організації та

методики ведення обліку нематеріальних активів є актуальним і детально вивчається вітчизняними та іноземними науковцями. Особливо це стосується принципів визнання, класифікації об'єктів нематеріальних активів та ведення їх обліку.

Аналіз основних досягнень і літератури. Вагомий внесок в дослідження можливостей удосконалення обліку нематеріальних активів було здійснено такими авторами: Алексєєва А. В., Бакун Ю. В., Борко Ю. Л., Ловінська Л. В., Джога Р.Т., Свірко С.В., Сінельник Л.М., Павлюк І. М., Бражна Л. В., Диба В. М., Нарожний А. С., Сажинець С. В.

Результати досліджень. Згідно П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” нематеріальними активами є - немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані, і утримуються підприємствами для залучення їх до процесу виробництва продукції, надання послуг, передачі в оренду або задоволення потреб адміністрації підприємства (тобто їх використання) протягом терміну, більшого за один рік (або один операційний цикл, у випадках коли він є більшим ніж один рік) [2].

Основними проблемними аспектами в обліку нематеріальних активів, які потребують удосконалення є:

- визнання об'єктів нематеріальних активів;
- класифікація нематеріальних активів;
- синтетичний та аналітичний облік нематеріальних активів.

При дослідженні визнання нематеріальних активів, а саме відповідних критеріїв згідно П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” бачимо, що нематеріальними активами є “немонетарні активи”. Відповідно до цього, при їх визнанні повинні дотримуватись загальних критеріїв визнання активів.

Та який критерій при визнанні нематеріальних активів є первинним, а саме: визнання їх в першу чергу активами, чи “загальне” визнання нематеріальний активів?

На нашу думку, при визнанні нематеріальних активів потрібно використовувати критерії, передбачені П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», а саме імовірність отримання від використання нематеріальних активів економічних вигод; правдива оцінка вартості нематеріальних активів. А також необхідно вказати, що якщо нематеріальні активи створюються власними силами, то додається ще один критерій, а саме – наявність намірів, можливостей та ресурсів, щоб довести нематеріальний актив до стану, в якому він буде придатним для використання або реалізації.

Дещо дискусійним є питання оцінки нематеріальних активів, оскільки немає повного переліку витрат, які можна враховувати в первісну вартість при його створенні власними силами. Тому в підприємств виникають певні труднощі (віднести понесені витрати до витрат діяльності, чи на створення об'єкта нематеріальних активів) (див. рис. 1.):

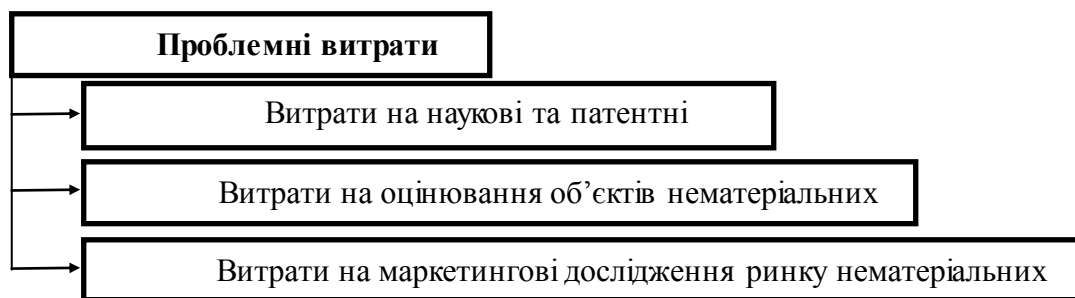


Рис. 1. Проблемні витрати

Так, наприклад, якщо підприємство віднесе витрати на дослідження до витрат звітного періоду, але в подальшому при розробці, на основі них отримає нематеріальний актив, то ця дія буде необґрунтованою. Тому, що в результаті її здійснення первісна вартість створеного нематеріального активу буде штучно занижена [3]. При використанні критерію “отримання економічних вигод” підприємству буде важко довести, що воно отримало економічні вигоди від використання нематеріального активу відповідно до його особливостей, які в довгостроковому періоді роблять неможливим здійснення прогнозування отримання підприємством певних переваг від використання цих активів.

Окрім визнання нематеріальних активів, необхідно удосконалити і їх класифікацію, оскільки в різних джерелах вона дублюється з незначними змінами. Ми пропонуємо відокремити мінімальну кількість ознак, за допомогою яких можливо здійснювати розмежування нематеріальних активів.

Ця дія допоможе більш раціонально організувати синтетичний та аналітичний облік нематеріальних активів, відповідно до потреб певних підприємств. Пропонуємо виділяти наступні групи нематеріальних активів (див. рис. 2.):

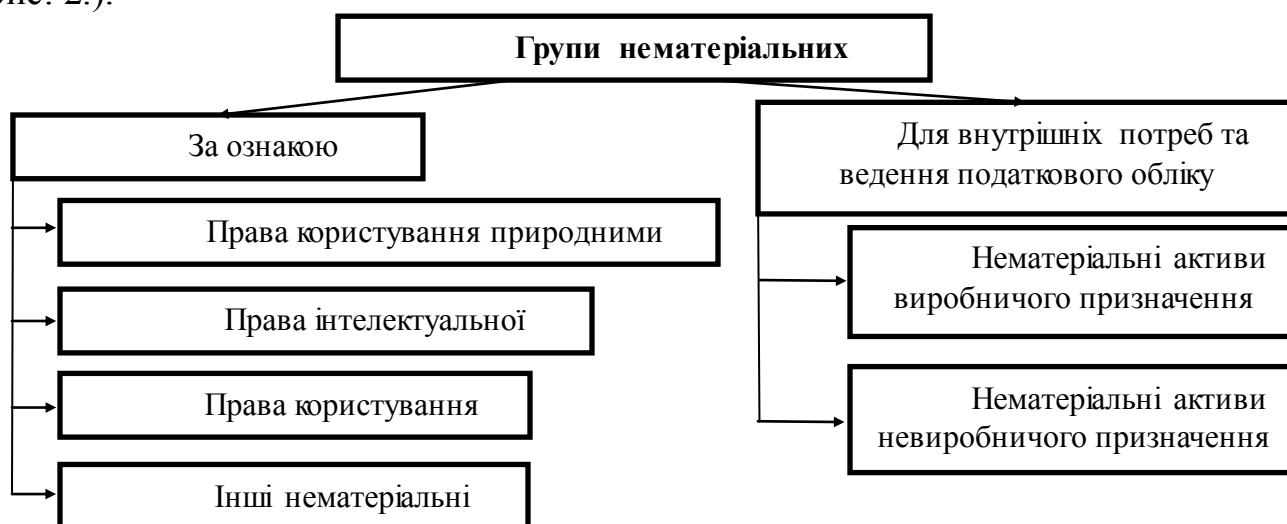


Рис. 2. Групи нематеріальних активів

Також на сьогоднішній день проблемою є те, що ще не створена єдина методологія документування господарських операцій з нематеріальними

активами та їх аналітичного обліку, тому підприємства в деяких випадках повинні використовувати первинну документацію з обліку основних засобів [1].

Вважаємо за необхідне на загальнодержавному рівні розробити та затвердити форми первинної документації, такі як: акт приймання – передачі, акт оцінки, картка обліку переоцінки, картка обліку (відновлення) зменшення корисності. Проведення удосконалення аналітичного обліку забезпечить контроль за інвестуванням коштів в придбання чи створення, нарахування амортизації та списання нематеріальних активів.

Разом з цим необхідно удосконалити також облікові реєстри, оскільки двох форм, а саме: ВНА-1 (Відомість обліку нематеріальних активів, нарахованої амортизації) та відомості 4,3 (Відомість аналітичного обліку нематеріальних активів) недостатньо для формування інформації про нематеріальні активи [4].

Висновки. Відповідно до проведеного дослідження можна сказати, що ведення обліку нематеріальних активів потребує вдосконалення.

Розглядаючи визнання нематеріальних активів, варто систематизувати наявні критерії. В частині класифікації нематеріальних активів пропонуємо відокремити мінімальну кількість ознак, за допомогою яких можливо здійснювати розмежування нематеріальних активів.

В частині ведення синтетичного та аналітичного обліку, на нашу думку потрібно розробити та затвердити форми первинної документації, та удосконалити облікові реєстри, яких не вистачає підприємствам.

Література

1. Організація документування операцій з необоротними та оборотними активами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://studopedia.org/7-14157.html>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Перспективні напрямки вдосконалення обліку нематеріальних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/koronivskiy-po-kovtun-iyu-perspektivni-napryamki-vdoskonalennya-obliku-nematerialnih-aktiviv/>.
4. Первинний облік нематеріальних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1365071453260/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/pervinniy_oblik_nematerialnih_aktiviv.

Бусарєва Т.Г., канд.екон.наук, доцент

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м.Київ

Доцент кафедри міжнародної економіки

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТНК

У сучасних соціально-економічних умовах знання є стратегічним активом, граючим домінуючу роль у забезпеченні сталого економічного розвитку ТНК. Результати досліджень, проведених американським центром

продуктивності і якості APQC показують, що ТНК отримують два долари віддачі від витрат на кожен долар, інвестований в управління корпоративними знаннями. За даними досліджень, проведених компанією Global Industry Analysts, Inc., виручка на глобальному ринку послуг в галузі управління знаннями в 2017 році склала більше 193 млрд дол. Більше 80% компаній, що входять в рейтинг «Fortune - 500», впровадили системи управління знаннями та продовжують активно розвивати даний напрямок діяльності.

Саме тому корпоративні системи управління знаннями є в останні роки об'єктом пильної уваги, дослідження і розробок вчених і практиків багатьох країн світу. Така пильна увага до даного напрямку визначається не тільки новизною і складністю проблеми. Не меншою мірою воно є наслідком того впливу, яке системи управління знаннями надають на конкурентні переваги організацій в сучасних умовах глобалізації економіки в таких найважливіших напрямках, як активізація людського потенціалу, інтелектуалізація бізнес-процесів, підвищення корпоративної культури, оптимізація прийнятих рішень. Організації, що створюють і ефективно використовують знання, відрізняє більш висока компетентність, оперативність, продуктивність, ефективність.

«Відповідно до методології системного аналізу [Перегудов Ф.І., 1976], в життєвому циклі знань, як і в життєвому циклі будь-якої сфери діяльності, можна виділити три основні процеси (етапи):

- виявлення потреби в знаннях;
- виробництво (створення) знань;
- споживання (утилізація) знань[1,стор.399].

Незважаючи на все різноманіття підходів до класифікацій етапів управління знаннями, в деяких випадках можна провести паралелі між класифікаціями етапів управління знаннями у різних авторів та виокремити наступні етапи:

1. Створення - створення знань відбувається кожен день багатьма раз-особистими способами - в результаті нових експериментів, креативних планів впровадження для нових клієнтів або коригування звичайного операційного процесу.

3. Ідентифікація - розкриття або виділення нових або вже існуючих знань або інформації - критичний крок в ланцюжку управління знаннями. Це може відбуватися випадково, як частина аудиту знань та ін.

4. Збір - процес збору, захоплення і зберігання знань за допомогою тих чи інших засобів.

5. Огляд / організація - твердження або оцінка знань для релевантності, точності і використання.

3. Обмін - акт передачі знань іншим шляхом розміщення інформації в базі даних або в стандартній формі, шляхом відправки електронної кореспонденції, розміщення презентації тощо.

7. Адаптація --процес видозміни знань, які клієнт отримує, щоб вони відповідали поточним умовам і обставинам.[2]

Однак деякі автори у своїх дослідженнях йдуть далі. Вони досліджують вплив управління знаннями та його суб - процесів на результативність діяльності та

конкурентоспроможність корпорації. Це моделі «знанєвої ланцюжка створення цінності» і «знанєвої ланцюжка». С.Д. Марр та Г. Шіума визначають знанєву ланцюжок створення цінності як причинно - наслідкові зв'язки між ініціативами по управлінню знаннями та результативністю бізнесу, а Р.А. Спінелло характеризує знанєву ланцюжок як здатність корпорації визначати, передбачати і реагувати на зміни на ринку; вона також впливає на конкурентоспроможність ТНК.

Етапами процесу управління знаннями, на їхню думку, є: отримання знань, інновації в галузі знань, захист знань, інтеграція знань, розсіювання знань. Всі вони впливають на результативність діяльності організації.

Зупинимось докладніше на моделі психологічного ланцюжка, запропонованої і розробленої з онтології управління знаннями в результаті досліджень більш, ніж 25 практиків і академіків в області управління знаннями, тому що в ході проведеної наукової роботи американського вченого К.В. Хользапл та ін. Безпосередньо досліджують вплив процесу управління знаннями та його стадій на конкурентоспроможність корпорації.

Автори виділяють наступні стадії процесу управління знаннями (першорядна діяльність): отримання знань, відбір знань, генерація знань, асиміляція знань, емісія знань, а також чотири види другорядної діяльності в галузі управління знаннями: лідерство в галузі знань, координацію знань, контроль знань і вимір знань.

Отримання знань - перша група видів діяльності процесу управління знаннями в даній моделі, включає ідентифікацію знань у зовнішньому середовищі знань і їх перетворення в уявлення, яке можна асимілювати і / або використовувати для створення знань і їх емісії.

Відбір знань - другий клас видів діяльності процесу управління знаннями в даній моделі, відноситься до діяльності по ідентифікації, необхідних знань серед існуючих ресурсів знань і забезпечення їх в належному поданні для діяльності, в якій вони потрібні.

Створення знань - третій клас діяльності процесу управління знаннями в даній моделі, в процесі якої виробляються знання з вже існуючих, отриманих шляхом отримання, відбору та попередньої генерації.

Асиміляція знань - четвертий клас діяльності процесу управління знаннями в даній моделі, діяльність, яка змінює організаційні ресурси знань, засновані на підібраних, відібраних або створених знаннях.

Емісія знань - останній клас діяльності процесу управління знаннями, в процесі якої використовуються наявні знання організації для передачі знань в зовнішнє середовище [3, стор.272].

Таким чином, управління знаннями як вид управлінської діяльності і як спеціальна функція має ряд особливостей:

- по-перше, знання є і ресурсом, і об'єктом управління практично в усіх підрозділах і в рамках всіх функцій;
- по-друге, управління знаннями безпосередньо пов'язано з використанням сучасних інформаційних технологій, мережі Інтернет, інших розгалужених і універсальних мереж, що дозволяють накопичувати і поширювати необхідні знання;

- по-третє, функція управління знаннями виконує інтеграційну і координаційну роль в процесі організаційного навчання.

Список використаної літератури

- 1.Черников Г.П., Черникова Д.А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. - М.: Издательство экономика, 2016, 399 с. (Chernikov G.P., Chernikova D.A. Ochen' krupnye
- 2.Milner B.Z. Knowledge management: principles, methods, effectiveness. URL: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/26.php>
- 3.Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями [Книга]. - Москва: РИА «Стандарты и качество», 2015 - С.272.

Буштаков С.В., студент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Джур О.Є., к.т.н., доцент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Під впливом безлічі факторів бізнес зазнає серйозних змін, що призводять до перегляду моделей управління. Це пов'язано перш за все з такими умовами, як зміна споживчої поведінки: зростають вимоги до зручності і швидкості здійснення покупки товару / послуги не виходячи з дому; можливість доступу до оцінки якості товару / послуги іншими споживачами (покупка після отримання відгуків); можливість оплати сучасними електронними платіжними засобами; отримання товару / послуги без відвідування магазину / компанії (в зазначеному місці - вдома, в офісі) - всі ці запити задовольняються зміщенням активності компаній вже з інтернету в мобільні додатки; використання гаджетів стає повсемісним.

Інформація - це будь-який сигнал, повідомлення про будь-якому можливому або реальному події, що відбиває стан системи. Прийняте рішення, - результат перетворення інформації. Економічна інформація відображає взаємини між людьми, тому вона набагато складніше інформації в будь-який інший галузі. У технічних систем завжди є обмеження.

Щоб формалізувати оцінку якості і кількості інформації, виникли такі вимоги: неспотвореного; необхідність і достатність; актуальність; достатність.

Міжнародний досвід ефективних компаній викладений в стандарті ISO 9004 *Управління стійким успіхом організації – Підхід щодо управління якістю*, який забезпечує управління для організації, що обирає прогрес поза вимогами цього Міжнародного стандарту, підкреслює, що стійкий успіх та діяльність по створенню доданої вартості забезпечується в рамках виконання вимог стандарту з акцентом на постійному поліпшенні, інноваціях та навчанні персоналу.

Основною конкурентною перевагою, на думку Б. Гейтса, в сучасному динамічному світі виступає швидкість обробки інформації.

Інформаційна система (ІС), інструмент необхідний для управління сучасним підприємством. Інформаційна система здійснює перетворення ймовірнісної системи (стохастичною) в детерміновану (з чіткими причинно-наслідковими зв'язками) і забезпечення мінімуму вихідної інформації при максимумі перетвореної. ІС повинна вирішувати завдання стратегічного і тактичного планування, облікові завдання і завдання оперативного управління. З точки зору вирішення управлінських завдань ІС дозволяють:

- підвищувати ступінь обґрунтованості прийнятих рішень за рахунок оперативного збору, передачі та обробки інформації;
- забезпечувати своєчасність прийняття рішень по управлінню організацією в умовах ринкової економіки;
- домагатися зростання ефективності управління за рахунок своєчасного надання необхідної інформації керівникам усіх рівнів управління;
- погоджувати рішення, що приймаються на різних рівнях управління і в різних структурних підрозділах;
- за рахунок інформованості управлінського персоналу про поточний стан економічного об'єкта забезпечувати зростання продуктивності праці, скорочення невиробничих втрат і т. д.

Головними перевагами використання цифрових технологій у менеджменті можна назвати:

- простота в користуванні;
- висока технологічність, доступність на будь-якому рівні і будь де, а це є одним з головних моментів в швидкості прийняття рішень;
- безпечність та аналітичні можливості технології, отримання достовірної і коректної інформації.

Специфіка цифровізації підприємств в Україні відображена в табл.1.

Таблиця 1

Використання комп'ютерів та комп'ютерних мереж на підприємствах за їх розміром в Україні (відсотків)

	Частка підприємств, які протягом року					
	використовували комп'ютери у загальній кількості підприємств, які прийняли участь в обстеженні		мали доступ до мережі Інтернет у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери		мали веб-сайт у загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Усього підприємств	95,2	95,1	97,9	98,2	44,4	40,2
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб						
до 50	94,0	93,8	97,5	97,8	39,9	35,0
50–249	98,8	98,7	99,1	99,3	54,1	50,1
250 і більше	99,9	99,6	99,7	99,6	73,4	70,8

Дані в табл. 1 свідчать про позитивні тенденції цифровізації документообороту в господарській діяльності підприємств [1]. При цьому, малі та середні підприємства не суттєво поступаються великим підприємствам в потенційних можливостях застосування сучасних програм обробки інформації, необхідних для швидкого прийняття управлінських рішень. Згідно даних Державної служби статистики найвищий рівень комп'ютеризації у 2016 р. показали підприємства у сфері «грошового посередництва, надання кредитів, страхування» - 98,4%, «інформації та телекомунікацій» - 98,3%, «водопостачання; каналізація, поводження з відходами» - 98% [1].

Одним з основних умов автоматизації бізнесу є застосування підприємством процесного підходу. Під цим терміном розуміють підхід, який визначає розгляд діяльності компанії як мережі бізнес-процесів, нерозривно пов'язаних з її основними цілями, завданнями та місією. Процесний підхід, на відміну від переважної в багатьох компаніях структурного підходу, орієнтований не на існуючу організаційну структуру підприємства, а на реальні бізнес-процеси, кінцевим результатом яких є створення послуги або продукту.

Види і кількість бізнес-процесів індивідуальні для кожної компанії. Всі диференційовані бізнес-процеси можна потім інтегрувати в кілька основних напрямків, по кожному з яких можливе проведення автоматизації як в цілому, так і в рамках окремого процесу:

1. Управління: стратегічний менеджмент; економічна безпека; юридичне супроводження; управлінський облік; бюджетування; інформаційна безпека. Можна застосовувати систему програм «1С: Підприємство», модуль управління системи SAP R / 3.

2. Маркетинг і продажі: управління маркетинговою діяльністю; PR; управління рекламною діяльністю; керування продажами; управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM). Для автоматизації цього напрямку часто використовують ПО: CRM-системи - «Мегаплан», «1С: Бітрікс24», Clientbase.ru, управління рекламною діяльністю - EFSOL: AMS Управління рекламою, «Сізіфа», управління сайтом (CMS) - Bitrix, UMI. CMS, NetCat, HostCMS, AMIRO.CMS, DataLife Engine (DLE) і ін.

3. Виробництво: управління виробничими процесами; управління запасами підприємства; управління поставками матеріалів; управління виробничим обладнанням; система логістики. Програмні продукти: системи «Крафт», УВУ, виробничий модуль AVA ERP, VOGBIT, Sage, Супер Склад», «Склад і Реалізація»

4. Управління якістю: система менеджменту якості (СМЯ); контроль якості продукції, що випускається і виробничих показників; робота з претензіями. Застосоване ПО: Wonderware MES Software / Quality, ProdX.

5. Управління персоналом: підбір персоналу; навчання і розвиток персоналу; кадровий облік; мотивація і оплата праці Програмні продукти: «Е-Staff Рекрутер» від Datex Software, «1С: Зарплата і Управління Персоналом», Oracle / Управління Персоналом, «Фараон», «Бос-кадровик».

6. Фінанси: бухгалтерський облік; Податковий облік; фінансове планування; управління розрахунками з клієнтами; розрахунок заробітної плати

співробітників підприємства. Програмне забезпечення для автоматизації: «1С: Бухгалтерія», «1С: Зарплата», «АудітЕксперт», «Майстер Фінансів Аналіз», «Фінгранд».

7. Організація діяльності компанії: документообіг; секретаріат. Програмні продукти: «1С: Документообіг», «Е1 Євфрат» від Cognitive Technologies, «Майстер Док» від Master Group, QPR 2014 року, Open Text.

Отже головною особливістю цифрових технологій є можливість масштабування взаємодії бізнес-процесів. Клієнт має можливість працювати з хмарними сервісами в будь-якій точці планети з будь-якого пристрою, маючого доступ в Інтернет, а співробітник може оперативно реагувати на зміни в бізнес-завданнях підприємства та потреб ринку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної статистичної служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Колосниціна М. «Тотальная автоматизация». The Human Resources Times Magazine. №30. Июнь 2016 г. С. 11-15. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ecopsy.ru/publikatsii/ru-totalnaya-avtomatizatsiya.html>.
3. Украинский e-commerce в 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://e-commerce.com.ua/2017/12/украинский-e-commerce-в-2018-новые-товары-и-безопа/>
4. Новий цифровий світ / Ерік Шмідт, Джаред Коен. – Х.: Літопис, 2016. – 59 с.
5. Автоматизация бизнес-процесів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kp.ru/guide/avtomatizatsiya-biznesa.html>

Галушко О.І.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОРЕНЗІК ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Термін «форензик» у перекладі з німецької мови означає «криміналістика» або «судово-медична експертиза» та є збірним терміном для наукових і технічних областей роботи, де систематично досліджуються злочинні діяння. Термін походить від латинського слова «форум, базар», оскільки судові розгляди, розслідування, слухання і винесення вироку в Стародавньому Римі здійснювалися в громадських місцях і на ринку [1]. Розвиток економічних відносин та комп'ютерних технологій призвів до появи нових складових криміналістики – економічного та комп'ютерного форензіку.

Терміном «форензик» (англ. Forensic) в широкому сенсі позначають діяльність з виявлення, аналізу та врегулювання ситуацій, коли між сторонами існують розбіжності з фінансових, комерційних, правових та інших питань, що містить в собі значні економічні ризики, або коли дії співробітників або організацій не відповідають законодавчим або іншим нормативним актам, принципам і стандартам [2]. Фінансовий (економічний) форензик проводиться з метою попередження проблем неналежного використання та спроб привласнення активів компанії, а також передбачає збір та аналіз фактів по

випадках, що вже відбулися. Форензик є важливим для забезпечення економічної безпеки компанії та попередження фактів шахрайства, розкрадання, зловживання посадовими обов'язками, рейдерства, корупції.

У 2011 р. консалтингова компанія PWC провела масштабне дослідження найбільш поширених економічних злочинів в Україні та світі на основі опитування 3877 респондентів з 78 країн (рис. 1). Наразі PWC проводить чергове дослідження, яке дозволить порівняти ситуацію 2011 та 2018 років. Але окремі дані останніх років підтверджують, що корупція, розкрадання, хабарництво, незаконне привласнення активів залишаються основними видами економічних злочинів, також зростає кількість кіберзлочинів.



Рис. 1. Найпоширеніші економічні злочини в Україні та світі у 2011р. [3]

Соціально-політичне напруження та конфлікт на Сході України створили нові передумови та сприятливу ситуацію для поширення економічних злочинів, перш за все контрабанди, розкрадань, зловживання службовим становищем. Отже поточна ситуація створює загрозу як економічній безпеці суб'єктів господарювання, так і держави в цілому, та вимагає негайного впровадження моніторингу економічних злочинів та реалізації превентивних заходів.

Для вирішення проблеми економічних злочинів необхідним є комплексний підхід та застосування як загально соціальних заходів (таких, як державна політика щодо мінімізації та усунення впливу тіньової економіки та грошових махінацій), так і кримінологічних (форензик).

Список використаних джерел

1. Forensik. Електронний ресурс: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://de.wikipedia.org/wiki/Forensik>. - Назва з екрана.
2. Форензик. Електронний ресурс: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.femida-audit.com/forensic.php>. - Назва з екрана.
3. Всемирный обзор экономических преступлений: Украина. Електронний ресурс: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: https://www.pwc.com/ua/ru/press-room/assets/gecs_ukraine_ru.pdf

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджуючи публікації у економічній літературі з питань ліквідності підприємства, було виявлено, що спільної думки щодо тлумачення поняття «ліквідність» та питань аналізу фінансової діяльності не знайдено.

Так, О. О. Непочатенко вважає, що ліквідність підприємства – це: «його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. [3]. А Чемчикаленко Р.А. розглядає «ліквідність підприємства» як: «міру спроможності підприємства своєчасно забезпечувати свої зобов'язаннями грошовими коштами, отриманими від реалізації відповідних його активів» [4].

У будь-якому випадку аналіз показників ліквідності підприємства дозволяє здійснювати постійний моніторинг та контроль за грошовими коштами, забезпеченістю активами та при необхідності можливості їх реалізації. В умовах економічної глобалізації успішність функціонування підприємства дуже залежить від рівня його ліквідності.

Серед факторів, що впливають на ліквідність виділяють наступні: якісна структура активів за швидкістю їх перетворення в кошти; структура джерел коштів за терміном їх погашення; розмір кінцевого фінансового результату підприємства; швидкість обертання оборотного капіталу; забезпеченість підприємства оборотним капіталом.

Ознаками наявності кризи ліквідності є низькі значення системи коефіцієнтів платоспроможності (грошової, розрахункової та майнової), а також значний диспаритет сум елементів оборотних активів та зобов'язань. Тому на думку А. Д. Чернявського, кризою ліквідності є неплатоспроможність підприємства або реальна загроза втратити платоспроможність [1].

Одним із способів подолання кризового фінансового явища являється усунення тимчасово виникаючих недоліків платіжних засобів, так названих касових розривів. При цьому здійснюється визначення потоків потреб в платіжних засобах і потоку надходження цих засобів з врахуванням їх об'ємів та строків. Розробляються припущення про залучення і розміщення вільних грошових коштів [2].

Серед інших управлінських рішень для попередження або ж усунення кризи ліквідності підприємства є наступні: 1) зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток; 2) продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів (дозволяє отримати інвестиційні ресурси на більш прибуткові види діяльності і перепрофілювати виробництво); 3) здати в оренду основні фонди, які використовуються у виробничому процесі не повною мірою; 4) провести реструктуризацію активів підприємства (мобілізація внутрішніх резервів), а

також провести сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; 5) забезпечення безперебійної роботи підприємства [3].

Література

1. Веселова Ю. Ю. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия / Ю. Ю. Веселова // Науковий вісник. Фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 2. – С.35.
2. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с
3. Соколова Е. Проблеми Управління Ліквідністю Та Платоспроможністю Підприємства / Е. Соколова. // Збірник наукових праць ДЕГУТ. Серія «Економіка і управління». – 2016. – №35. – С. 330–338.
4. Чемчикаленко Р. А. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства / Р. А. Чемчикаленко. // Економіка і суспільство. – 2017. – №12. – С. 642–648.

Добра М.В., студентка

*Ужгородський Національний Університет, м. Ужгород
Спеціальність «Бізнес-адміністрування»*

КОНТРОЛЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЕКТОМ ТА ЙОГО ФІНАНСОВІ ЕЛЕМЕНТИ

Світова економічна наука має великий досвід вивчення проблем інвестування, дослідження їхньої економічної природи, місця і ролі в ринковій економіці. Розробкою питань управління інвестиціями й фінансового аналізу інвестиційних проектів займалися такі зарубіжні автори як В. Беренс, П. Хавранек, Г. Бірман, В. Шарп, Кліффорд Ф. Грей, Ерік У. Ларсон та інші. Широко відомі роботи вітчизняних авторів і російських учених, які розкривають різносторонні фінансові аспекти управління інвестиційними проектами: В. А. Верби, О. А. Загородніх, П.Л. Віленського, І. А. Бланка, А. А. Пересади, В. П. Савчука, І.В. Кольцової, Р. В. Грачової, І. Г. Волкова, В. В. Ковальова та інших.

Ефективне, науково обґрунтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства вимагає розробки нових методичних засад і елементів теорії управління інвестиційними проектами з урахуванням особливостей трансформаційних процесів в економіці. Трансформаційні умови розвитку економіки висувають якісно нові вимоги до інвестиційних проектів підприємств. До системи вимог входять: аналіз галузі, її масштаби, показники маркетингу, виробничої і фінансової діяльності, аналіз сировинного, технічного і кадрового забезпечення, об'єми необхідних інвестицій і терміни їх повернення, ризики, пов'язані з реалізацією проекту, та інші показники [1, с. 205].

Система управління проектами розглядається не тільки як окрема система, а і як складова системи вищого рівня – системи управління

підприємством. До особливостей процесу реалізації інвестиційних проектів відноситься: зміна кількісних і якісних характеристик системи управління, неповторність і своєрідність кожного проекту, певна тривалість життєвого циклу, комплексність внутрішніх і зовнішніх факторів оточення, а також специфічність організаційних форм, що дозволяють виділити управління проектами в окремий напрям менеджменту. Вирішальна роль у процесі управління інвестиційними проектами належить фінансовим методам [2, с. 441]. Під фінансовими методами управління інвестиційними проектами слід розуміти діалектичний спосіб підходу до вивчення й аналізу процесів реалізації інвестиційних проектів у їх становленні й розвитку, націлений на ухвалення управлінських рішень. Характерними особливостями фінансових методів управління є: використання системи показників, що всебічно характеризують інвестиційні проекти, вивчення причин зміни цих показників, виявлення і вимірювання взаємозв'язку між ними в цілях підвищення економічної ефективності.

Фінансові методи, а саме методи оцінки ефективності інвестиційних проектів, є інструментом, який забезпечує інвесторів, замовників та інших зацікавлених осіб інформацією, необхідною для ухвалення управлінських рішень. Методи й критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів, а також урахування ролі фактору часу при їх реалізації є найважливішими аспектами управління інвестиційними проектами на підприємствах. Особливості інвестиційних проектів визначають специфіку процесу управління, в основі якого лежать наступні принципи: цілеспрямованість, системність, комплексність, пріоритетність, забезпеченість фінансовими, інформаційними, матеріальними й трудовими ресурсами, узгодженість інвестиційних програм різних рівнів, своєчасність досягнення необхідного кінцевого результату.

Сукупність принципів повинна реалізуватися в процесі стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємства, що передбачає:

- формування довгострокових цілей, пов'язаних, з одного боку, з реалізацією місії підприємства (мета функціонування підприємства з позиції суспільства, яка визначається ринком), з іншого - з отриманням прибутків у довгостроковому часовому горизонті;
- визначення довгострокових пріоритетів у реалізації цих цілей, черговості їх досягнення і можливих фінансове-економічних наслідків для підприємства у випадку відхилень від намічених темпів і пропорцій функціонування основних його систем;
- обґрунтування і вибір методів досягнення поставлених цілей. [3, с. 381]

Рівень результативності проекту в значній мірі залежить від організації його здійснення, що потребує оптимізації тривалості реалізації окремих етапів і проекту в цілому в узгодженні з наявними фінансовими ресурсами й умовами їхнього використання. Тому однією з основних проблем підприємств щодо реалізації інвестиційних проектів є раціональний розподіл ресурсів та мінімізація витрат, пов'язаних із їх використанням, а також впровадження сучасних систем моніторингу процесу управління інвестиційними проектами і програмами. Сьогодні ефективне управління проектами неможливе без

використання сучасних програмних засобів, оскільки зростають розміри проектів, частота їх виконання, обсяг інформації. Перші програми для управління проектами були розроблені майже сорок років тому, на початку 60-х років. В основу цих систем були покладені алгоритми сіткового планування і розрахунку параметрів проекту в часі за методом критичного шляху. Пізніше в системи додані можливості ресурсного і бюджетного планування, засоби контролю за ходом виконання проекту. Особливо значного розвитку вони набули у 80—90-х роках минулого століття.

Як правило, універсальні системи управління проектами, представлені на ринку, забезпечують основний набір функціональних можливостей, які включають:

- засоби проектування структури робіт проекту і планування за методом критичного шляху: описання основних параметрів проекту, встановлення логічних зв'язків між роботами, багаторівневе представлення проекту, підтримка календаря проекту;

- засоби планування ресурсів і витрат: організаційна структура виконавців і структура витрат, ведення списку наявних ресурсів, номенклатури матеріалів і статей витрат, призначення ресурсів і витрат за роботами, підтримка календарів ресурсів, календарне планування за обмежених ресурсів;

- засоби контролю за ходом виконання проекту: фіксація планових параметрів проекту в базі даних, введення фактичних показників виконання робіт, введення фактичного обсягу робіт і використання ресурсів, порівняння планових і фактичних показників, прогнозування виконання робіт;

- засоби графічного подання структури проекту і створення різних звітів за проектом: сіткові діаграми; створення звітів, необхідних для планування і контролю проекту (звіти про виконання графіка проекту, різноманітні звіти за ресурсами і витратами тощо); - засоби організації групової роботи.

На сьогодні у світі розроблено кілька сотень систем, які реалізують функції календарного планування і контролю проектів. Але реально на вітчизняному ринку представлені не більш як 10 програм, серед яких — Microsoft Project, Альт-Инвест, COMFAR, Open Plan Professional, Spider Project, Sure Trak Project Manager, Primavera Project Planner (P3), CA Super Project, Project Scheduler, Turbo Project. В автоматизованій системі модель управління проектом будується на основі трьох елементів:

- структури робіт за проектом;
- структури ресурсів;
- матриці призначення ресурсів на виконання роботи за проектом[1, с. 320].

Всі головні складові, на основі яких реалізується механізм управління проектами, здійснюється формування інвестиційної діяльності підприємства і реалізація інвестиційних проектів, ґрунтуються на базових компонентах, які можна охарактеризувати кількісно, що робить можливим формалізацію процесу формування стратегічних інвестиційних альтернатив і спрощує їх вибір. Такими базовими складовими для інвестиційної привабливості є внутрішні особливості об'єкту капіталовкладень на мікроекономічному рівні, що характеризує його в

економічному аспекті; для сприйнятливості — це готовність підприємства до впровадження пропозицій інвестиційного проекту, що відображає об'єкт капіталовкладень в організаційно-управлінському аспекті; для економічної ефективності — це внутрішня підприємницька ефективність, яка є визначальною для інвестора.

Отже, результати дослідження показали, що при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів і програм, а також управління ними, необхідно використовувати комплексний підхід, який передбачає впровадження моніторингу процесу управління інвестиційним проектом, як складову, що забезпечує якість управління на мікрорівні. Сучасний розвиток інформаційних технологій вимагає широкого використання автоматизованих засобів управління проектами та аналізу параметрів механізму управління інвестиційними проектами і програмами на мікрорівні. Запропоновані рекомендації щодо впровадження моніторингу процесу управління інвестиційним проектом дозволять підприємствам своєчасно реагувати на зміни параметрів інвестиційних проектів у процесі їхньої реалізації, а також ухвалювати науково-обґрунтовані управлінські рішення.

Література

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / О.В. Волкова, М.П. Денисенка. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 960 с.
2. Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И.В. Кольцова, Д.А. Рябых. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 416 с.
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебн. пособ. — М.: Дело, 2004. — 888 с.

Дуганець Н.В., канд. екон. наук, доцент

Кучер І.Т., магістрант

*Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський*

Кафедра обліку і оподаткування, доцент

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Як і будь-який об'єкт обліку на підприємстві, каса підлягає інвентаризації. Причини обов'язкового проведення інвентаризації наведено в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 [1].

Проведення інвентаризації є обов'язковим:

- перед складанням річної фінансової звітності;
- при заміні матеріально-відповідальних осіб (в день прийому-передачі справ);
- у випадках встановлення фактів зловживань або крадіжок, псування цінностей (у день встановлення таких фактів);
- за рішеннями судів або на підставі документу органу, який має право відповідно до закону вимагати проведення такої інвентаризації;

– у випадках техногенних аварій, пожеж чи стихійних лих (на день після закінчення таких явищ);

– при ліквідації підприємства [1].

Відповідальність за проведення інвентаризації несе керівництво підприємства, яке створює всі необхідні умови для її проведення у встановлені строки, визначає об'єкти, кількість і терміни проведення інвентаризації, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим.

Досить часто інвентаризація каси дає можливість керівництву підприємства виявити зловживання своїх працівників, які відповідальні за роботу каси. Тобто, в таких випадках її проведення є первісним, а встановлення наявності або відсутності фактів зловживань – повторним.

Проте, з якої б причини не проводилася інвентаризація каси, її основне завдання – встановити відповідність фактичної наявності коштів обліковим даним [2, с.48].

Підготовка до проведення інвентаризації каси включає такі організаційні заходи:

- видача керівником підприємства наказу про проведення інвентаризації;
- формування інвентаризаційної комісії;
- визначення місця проведення інвентаризації коштів;
- одержання розписки від матеріальновідповідальної особи [3].

Якщо інвентаризація каси проводиться в рамках інвентаризації всіх активів підприємства, то в наказ керівництва про проведення повної інвентаризації включається відповідний пункт. У випадку проведення інвентаризації грошових коштів окремо (наприклад, в одному відокремленому підрозділі або в одному РРО), видається окремий наказ. Наказом призначається комісія та встановлюються терміни проведення інвентаризації [3].

До складу інвентаризаційної комісії на підприємстві можуть входити:

- голова комісії – керівник підприємства (його заступник) або особа, яка призначена керівником підприємства;
- члени комісії – головний бухгалтер (бухгалтер), економіст, менеджер та ін.

Матеріально-відповідальна особа (касир або працівник, який виконує обов'язки касира) не входить до складу інвентаризаційної комісії, але вона обов'язково повинна бути присутня при проведенні інвентаризації [4].

Перед початком вивчення касових документів необхідно визначити, чи укладений договір про матеріальну відповідальність керівника підприємства з працівниками, що відповідають за ведення операцій з касою. Потім касир зобов'язаний скласти звіт касира та письмову розписку про відсутність у касі грошей та грошових документів, що належать особисто касиру чи стороннім підприємствам.

Якщо касир заявить, що в касі зберігається готівка або інші цінності, які належать стороннім організаціям, то необхідно негайно одержати від цих організацій довідку про суму грошей, яка їм належить.

Зберігати в касі готівку, яка не належить данному підприємству забороняється [4].

Процес інвентаризації надзвичайно простий. Він полягає у покупно-продажній перерахунку готівки, яка зберігається в касі, яку потім співставляють з даними обліку, насамперед з касовою книгою, а точніше із залишком, який виведено в ній. Однак, в більшості випадків, виведеного залишку на момент проведення інвентаризації немає, адже її проводять у робочий час, коли касир ще не закінчив ведення касових операцій і залишок на кінець дня ще не вивів.

У зв'язку з цим зазначимо, що кожен касир зобов'язаний чітко виконувати вимоги Положення № 148 щодо порядку ведення касових операцій – оприбуткування та видачі коштів [5]. Навіть якщо касову книгу за день ще не заповнено, тобто залишок на кінець дня ще не виведено, на кожен прийнятий і виданий суму повинні бути складені прибуткові та видаткові касові ордери, які дадуть можливість вивести „попередній” залишок готівки на момент здійснення інвентаризації.

Якщо готівка, виявлена під час інвентаризації, не підтверджена прибутковими касовими ордерами, її вважають надлишком, який необхідно визнати доходом. Проте, на практиці під час проведення „внутрішніх” інвентаризацій касир може у такій ситуації відбутися легким переляком, давши пояснення керівнику і швидко склавши відсутній касовий ордер (ордери). Однак якщо інвентаризацію проводить ревізійна комісія або представники вищої організації, розвиток подій може бути зовсім не гуманним як для касира, так і для підприємства, яке з надлишку грошових коштів, зобов'язане буде сплатити податок на прибуток [2].

Під час перевірок з'ясовують, як підприємство дотримується ліміту каси. Для цього порівнюють записи про фактичні залишки готівки в касі за касовою книгою із встановленим підприємству лімітом каси за кожний день незалежно від того, чи здійснювалися у цей день касові обороти чи ні. Якщо в періоді, який перевіряється, виявлено перевищення ліміту каси, то визначають, протягом якого періоду (у днях) і які понадлімітні суми не здавалися у встановлені строки до банку та з яких причин, а також загальна сума понадлімітних залишків [2].

Після закінчення інвентаризації каси складається акт, в якому зазначається фактичний залишок готівки та залишок за даними обліку, а також визначається результат інвентаризації. Акт складається у двох примірниках, один з яких передається до бухгалтерії, а інший залишається у матеріально-відповідальній особі. Суми нестач або надлишків цінностей вказуються в акті з обґрунтуванням причин їх виникнення. При цьому виявлені надлишки оприбутковують в касу підприємства за прибутковими касовими ордерами і зараховуються в дохід підприємства, а суми нестач стягуються з винних осіб.

Після проведення інвентаризації комісія проводить засідання, на ньому розглядаються результати інвентаризації та складається за ними протокол. Після цього керівник підприємства затверджує акт і протокол та приймає рішення про дії у зв'язку з нестачею чи надлишком коштів у касі [4].

Література

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене Міністерством фінансів України від 02 вересня 2014 року № 879. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>
2. Сушальська Т. М. Інвентаризація каси: копійка до копійки. *Бухгалтерія*. 2009. Вип. 3. С.48.
3. Меншиков А. О. Гроші люблять лічбу: інвентаризація каси. *Баланс* 2010. Вип. 47. С.44.
4. Владімірська М.О. Організація роботи каси на підприємстві. *Баланс*. 2009. Вип. 3. С.10.
5. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні, затверджене Національним банком України від 29 грудня 2017 року № 148. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>

Закіров Р.Р., студент

*Донбаська державна машинобудівна академія, м.Краматорськ
Кафедра Економіка підприємства*

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Продуктивність — ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, підприємницьких здібностей) в процесі виробництва різних товарів і надання послуг. Як економічна категорія продуктивність відображає взаємозв'язок між кількістю та якістю виконаної роботи з вартістю використаних ресурсів. Зростання продуктивності означає збільшення обсягу господарської діяльності за умови незмінних витрат ресурсів [2].

Продуктивність праці працівників – це найбільш загальний та універсальний показник, який відображає ефективність використання трудових ресурсів (персоналу) підприємства. Продуктивність праці характеризує її результативність, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства [3]. Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції, обсягом робіт чи послуг, що виробляються одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік) або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції.

За останні 20–25 років Україна переживає масштабні й суперечливі зміни, які трансформували чи не всі складники соціально-економічного буття. Процес глобалізації, поширюючись на всі сфери суспільного розвитку, зумовив зміну стандартів трудового життя. Проте ці зміни так і не наблизили нас до стабільності, не надали соціально-економічному розвитку стійкої позитивної динаміки, не усунули численні недоліки соціально-трудової сфери.

Низька продуктивність праці – це одна з найбільш глибоких і серйозних проблем, яка заважає розвитку економіки в багатьох країнах. В Україні це одна з найбільших проблем.

Одним із ключових питань подолання Україною нинішнього економічного колапсу є те, як саме країна сформує ставлення до власних трудових ресурсів.

Зокрема, чи зуміє вона зробити продуктивність праці пріоритетною в економічній політиці.

Стійкий розвиток національної економіки, сфер діяльності, регіонів, підприємств, а також добробут самої людини значною мірою залежать від кількісних й якісних параметрів трудової діяльності, результативності останньої. Однак далеко не кожна праця є цінністю, має суспільно значущий статус і позитивні наслідки для розвитку економіки та суспільства. Незаперечною цінністю для людини і суспільства є творча, інноваційна, інтелектуально насичена, продуктивна праця – праця, що підпадає під визначення гідної.

Реалізація принципів гідної праці спрямована на досягнення й економічного, й соціального прогресу.

Продуктивна праця як компонент концепту гідної праці передбачає високий рівень віддачі для всіх боків соціально-трудових відносин від використання трудового потенціалу, що проявлятиметься у збільшенні макро- та мікроекономічних показників, забезпеченні гідної винагороди за результати праці.

Найбільш вагомими причинами утримання низького рівня продуктивності праці є:

- відсутність стратегії соціально-трудових відносин;
- відсутність реального соціального діалогу в країні;
- високий рівень тіньової зайнятості;
- відсутність реальної статистики зайнятості та зарплат;
- відсутність обов'язкових навчальних і професійних стандартів відповідно до міжнародних норм;
- відсутність центру продуктивності праці.

У період трансформації одними з найгостріших проблем української економіки є: слабкий інноваційний імпульс, відсутність кардинальних структурних змін і технікотехнологічного оновлення виробництва. Як наслідок – напівсировинний характер економіки, низький рівень продуктивності праці та заробітної плати. Це результат не тільки економічних і технологічних проблем, а й соціальних, які проявляються у взаєминах учасників соціально-економічної системи соціалотрудових відносин: власників бізнес-процесів, менеджерів і найманих працівників, соціальних партнерів, конкурентів, органів державної та муніципальної влади. Категорія «людський капітал» відображає ті глибинні зміни, які відбуваються як в економіці, так і в економічній науці. Її поява і швидке поширення в літературі зумовлені посиленням соціального орієнтування у розвитку економіки, необхідністю подолання нерівності в темпах і рівнях розвитку економіки і добробуту народів розвинених країн і країн, що розвиваються [1].

Перехід на інноваційну модель розвитку економіки країни неможливий без створення умов для безпечної, якісної, ефективної праці з гідною оплатою в різних секторах економіки, що сприяє реалізації людського потенціалу.

В Україні вкрай необхідна ефективна система стимулювання праці, оскільки вона спонукає кожного конкретного співробітника і колектив у цілому

до досягнення особистих і спільних цілей. Правильне стимулювання праці на підприємстві, своєю чергою, призведе до зростання продуктивності праці, що забезпечить збільшення реального продукту й доходу. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держав із ринковою системою господарювання.[4]

Список використаних джерел

1. Заборовская О.В. Особенности влияния кризиса на условия формирования и развития человеческого капитала в регионах России / О.В. Заборовская // KRYSYS FINANSOWY: przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej / Pod redakcją Ś. Partyckiego. – Т. 2. – Lublin: Wydawnictwo KUL, 2012. – Р. 50–56.
2. Ляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини /О.І. Ляш [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/1685030....tsi#548>
3. Орленко О.М. Продуктивність праці як критерій ефективності інноваційної діяльності підприємства / О.М. Орленко [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal...095.pdf>
4. Урбанович В.А. Аналіз продуктивності праці в Україні / В.А. Урбанович [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/236.pdf

Захаренко Ю.С., студентка 3 курсу

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,

м. Івано-Франківськ

Кафедра обліку і аудиту

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ УЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ З МЕТОЮ ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Підприємство/установа може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу капіталу у дооцінках та відображається в іншому сукупному доході, а сума уцінки - до складу витрат. [1]

Згідно з ПКУ для розрахунку амортизації визнається вартість основних засобів та нематеріальних активів без урахування їх переоцінки (уцінки, дооцінки), проведеної відповідно до положень бухгалтерського обліку. А отже, фінансовий результат до оподаткування у випадку проведення переоцінки у бухгалтерському обліку підлягатиме коригування для визначення бази оподаткування податком на прибуток.

Коригування бази оподаткування передбачає збільшення фінансового результату до оподаткування на суму уцінки та витрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.[2]

Таблиця 1- Розрахунок вартості основних засобів під час уцінки

Надходження основних засобів	Бухгалтерський облік			Податковий облік		
	Сума	витрати	доходи	Сума	витрати	доходи
До переоцінки						
Первісна вартість	200 000			200 000		
Знос	80 000	80 000		80 000	80 000	
Залишкова вартість	120 000			120 000		
Після переоцінки – уцінки, індекс уцінки – 0,75						
Первісна вартість	150 000			200 000		
Знос	60 000			80 000		
Залишкова вартість	90 000	30 000		120 000	-	
Нарахування амортизації у наступні періоди		90 000			120 000	
Всього визнано витрат		200 000			200 000	

Як видно з таблиці, результати уцінки, відображені у бухгалтерському обліку, не впливають на загальну суму визнаних у фінансовій звітності витрат протягом терміну експлуатації активу. І в загальній сумі становлять 200 000 грн. Первісна вартість активу буде повністю перенесена на витрати діяльності підприємства.

Якщо підприємство не буде проводити уцінку протягом терміну корисного використання, тоді первісна вартість об'єкта основного засобу буде поступово списуватися на витрати у вигляді амортизаційних відрахувань.

Якщо ж підприємством прийнято рішення провести уцінку, то витрати, що підлягають визнанню після переоцінки, розділяються на дві групи: витрати від уцінки (30 000 грн) та витрати, пов'язані з нарахуванням амортизації у наступні періоди (90 000 грн).

Як бачимо, суми визнаних витрат протягом періоду використання активу, що підлягають відображенню як у фінансовій, так і в податковій звітності, однакові. Це дозволяє зробити висновок про недоцільність коригування фінансового результату шляхом його збільшення на суму уцінки основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92
2. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 02.12.10р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Іванова В.С. студентка 411 гр. спец. "Облік і аудит"
Науковий керівник: к.е.н., доцент Мельник Т. М.
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів
Кафедра аудиту, аналізу та оподаткування

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Одним із сучасних дієвих інструментів стратегічного управління є збалансована система показників (ЗСП), розроблена американськими фахівцями – професором Гарвардського університету Робертом Капланом і консультантом із м. Бостон Девідом Нортоном.

Запропонована Нортоном і Капланом методика ЗСП дає змогу менеджменту компаній як орієнтири для прийняття рішень використовувати як класичні фінансові показники, так і нефінансові операційні показники, що охоплюють важливі компоненти бізнесу (персонал, бізнес-процеси, відносини з клієнтами тощо).

Незважаючи на значні наукові та практичні напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі застосування ЗСП, питання впровадження та адаптації цього інструменту для оцінки результативності реалізації інвестиційних проектів, в сучасних умовах, є досить актуальним для вітчизняного проектного менеджменту. Зокрема, особливої уваги заслуговує питання розробки ключових показників ефективності (КПР), що застосовуються в моделі ЗСП для вимірювання результативності роботи проектних команд.

На нашу думку, ЗСП – це інструмент, який більш повно враховує специфіку управління інвестиційними проектами та може бути використаний як для вимірювання результативності реалізації проекту, так і для поточного управління процесом його реалізації.

Слід зазначити, що, по-перше, система управління інвестиційним проектом оперує значною кількістю нефінансових операційних показників, які можуть застосовуватися як ключові показники в моделі ЗСП.

По-друге, в межах реалізації тієї чи іншої стратегії може виконуватися значна кількість інвестиційних проектів, які часто незв'язані між собою в часі та фінансово чи юридично. Відтак постає проблема інформаційної ув'язки показників проектів із показниками стратегічного плану торговельного підприємства, яку своєю чергою можна успішно розв'язати за допомогою ЗСП.

По-третє, модель ЗСП може бути застосована для вимірювання результативності діяльності працівників торговельного підприємства, які крім основних функцій тимчасово виконують певні завдання у проекті.

Іншим важливим аспектом, який стосується співіснування моделі ЗСП та системи управління проектами, є узгодження реалізації інвестиційного проекту зі стратегічними цілями. Так, американські вчені І. Кендалл та К. Роллінз стверджують, що ефективність функціонування офісу управління проектами, а

також досягнення цілей проекту прямо залежать від ув'язки цілей проектів зі стратегічними цілями підприємства [3, с. 244]. Учені аргументують це тим, що більшість підрозділів компанії, діючи самостійно й неузгоджено, не в змозі забезпечити досягнення загальних корпоративних цілей. При цьому важлива є не лише кооперація між ними, але й така координація їх зусиль, яка забезпечує отримання потрібних стратегічних результатів на кожному етапі робіт. Інакше компанія не досягне глобальних цілей [3, с. 246].

Таким чином, можна стверджувати, що концептуально правильною є побудова такої моделі зв'язку між стратегічними цілями та інвестиційними проектами, за якої інвестиційні проекти підприємства є результатом відбору та консолідації ідей підрозділів, що виникають унаслідок здійснення дій спрямованих на досягнення стратегічних цілей.

Важливим методологічним моментом використання ЗСП для оцінки результативності інвестиційних проектів є розробка критеріїв такої оцінки – ключових показників результативності (КПР).

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що на сьогоднішній день, здійснено значні напрацювання, в частині розробки переліку КПР та методики їх розрахунку [1-5]. Окрім, цього, у вільному доступі, на багатьох інтернет-ресурсах є бази даних КПР, інформація в яких згрупована за галузями та сферами економіки, підрозділами та посадами підприємства, тощо. Звісно, що поза увагою не залишились КПР, які використовуються для оцінки роботи проектних команд. Однак, якщо для підрозділів та посад, функції яких є більш менш стандартними на більшості підприємств, то функції проектних команд та ролей проекту можуть суттєво видозмінюватись залежно від особливостей інвестиційного проекту та інших факторів. Поряд із цим, необхідно зауважити, що окремі КПР для команди інвестиційного проекту можуть мати прив'язку до окремих робіт проекту, які в свою чергу можуть бути унікальними.

Перелік КПР, які будуть делеговані підрозділам і працівникам, що залученим до участі в інвестиційному проекті, потрібно визначити після того, як на підприємстві проведено каскадування стратегічних цілей та визначено частину стратегічних завдань, які будуть розв'язані під час реалізації інвестиційного проекту.

Отже, питання вимірювання результативності реалізації інвестиційних проектів за допомогою збалансованої системи показників, на сьогоднішній день, є досить актуальним та потребує подальшого поглибленого вивчення.

Список використаних джерел

1. Грей К. Ф. Управление проектами: Практическое руководство / К. Ф Грей, Э. У. Ларсон. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528с.
2. Данилочкина Н. Г. Контроллинг инвестиционных проектов [электронный ресурс] / Н. Г. Данилочкина // Электронный журнал: Управление предприятием.– 2011. – № 6. – Режим доступа до журн.: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/danilochkina_80Ch.pdf;
3. Кендалл И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами : Максимизация ROI : [пер. с англ.] / И. Кендалл, К. Роллинз. – М. : ЗАО ПМСОФТ, 2004. – 576 с.

4. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOK): [четвертое издание]. – Project Management Institute, Inc., 2008.
5. Мельник Т. М. Застосування математичних методів для розв'язання прикладних аналітичних задач управління інвестиційними проектами / Т. М. Мельник // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 47. – 92 с. – С. 30–36.

*Іващенко О.В., канд.техн.наук, доцент,
Клименко С.Є., канд.екон.наук, ст. викладач
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя
Кафедра управління фінансово-економічною безпекою і проектами*

ДІЛОВА РОЗВІДКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Практично постійно у своїй діяльності підприємства зіштовхуються з загрозами, які негативно впливають на стан фінансово-економічної безпеки і здатні зруйнувати їх стабільне функціонування та привести до економічної кризи. Тому забезпечення фінансово-економічної безпеки для підприємства набуває особливого значення.

Фінансово-економічну безпеку підприємства слід розглядати як результат фінансово-економічної політики підприємства, спрямованої на забезпечення ефективної фінансово-економічної діяльності, що досягається в умовах захищеності ресурсів підприємства від наявних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

Діяльність щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинна бути спрямована на виявлення та недопущення прояву загроз, у тому числі, і тих, що виходять від різних учасників ринку через конфлікт інтересів, який в умовах конкурентної боротьби завжди присутній. Тому забезпечення фінансово-економічної безпеки прямо пов'язано з проведенням ділової розвідки, що являє собою постійний процес збору, нагромадження, обробки, аналізу й оцінки інформації з метою прийняття оптимальних рішень. Тобто ділова розвідка спрямована на отримання оптимальної інформації, яка, у свою чергу, дозволяє підприємству ефективно орієнтуватися в певній ситуації, чітко планувати свої дії, відстежувати результативність заходів, які проводяться, ухилятися від неприємностей, а також, навіть, маніпулювати окремими особами, групами осіб у власних інтересах.

Необхідно зазначити, що використання всіх видів інформації з метою зменшення комерційних ризиків регламентується чинним законодавством, практикою, що склалася, і особливостями тієї чи іншої форми діяльності підприємства.

Процес ділової розвідки умовно можна поділити на такі етапи:

1 етап – отримання інформації.

На цьому етапі, перш за все, необхідно відповісти для себе на такі питання: – яка потрібна інформація; – яким чином необхідно отримувати інформацію (оцінити всі потенційні джерела потрібної інформації); – що забезпечує надійність інформації; – як організувати процес отримання інформації.

До джерел потенційно важливої інформації відносять: – підрозділи досліджень і розробок; – керівників вищої ланки, які здійснюють контакти з колегами в різних сферах діяльності; – клієнтів і постачальників; – консультантів і експертів; – професійні асоціації; – ярмарки та конференції; – засоби масової інформації; – інші джерела (науково-технічні журнали, рекламні проспекти та інша література, розмови персоналу тощо).

Незалежно від того, з якого джерела була отримана інформація, вона стане корисною лише після того, як всі відомості будуть проаналізовані та піддані точному тлумаченню, оскільки, причиною багатьох ділових невдач є помилковий аналіз інформації.

2 етап – аналіз інформації.

Послідовність аналізу інформації, до якої відносять факти, дані, власні припущення, має такий вигляд:

- оцінка інформації за ступенем достовірності, важливості, секретності, відповідності іншим даним, можливості використання;
- інтерпретація – порівняння з іншими даними, виявлення місця серед інших фактів (із залученням внутрішньої інтуїції);
- визначення необхідності додаткової інформації;
- ефективне використання інформації, тобто врахування її при плануванні заходів, або притримання до певного часу.

Необхідно зазначити, що будь-яка інформація, яка надходить ззовні, характеризується відповідним ступенем достовірності, що залежить від рівня надійності джерела та від того, звідки надійшла інформація до джерела. При наявності будь-яких сумнівів у достовірності даних, їх корисно відкласти до моменту отримання інших фактів, які підтвердять або спростують вже відомі факти. Слід враховувати, що надана інформація може бути: підкинута джерелу як дезінформація, перекручена їм навмисно, змінена (навмисно або ненавмисно) під час її передачі.

Корисність інформації різко зростає, коли вона піддана точному тлумаченню, оскільки конкретний факт можна встановити тільки в сукупності з іншими фактами. Неправдива інтерпретація фактів можлива, коли: отримані не всі матеріали; деякі з фактів сумнівні; вся увага зосереджується лише на тих повідомленнях, які підтверджують очікування та припущення аналітика. Щоб виявити можливість неправдивої інтерпретації фактів, необхідно чітко уявляти ключову персону супротивника (тобто те, до чого він прагне), межі допустимості в його діях, «слабкі» місця супротивника, можлива реакція на дії з кожної сторони тощо.

Інформація, яка пройшла оцінку, поширюється серед певних керівників підприємства. Якщо за своїм характером інформація відноситься до стратегічного планування, то її повинні отримувати особи, які складають плани

і несуть відповідальність за прийняття стратегічних рішень. Закрита інформація може повідомлятися лише окремим особам. З метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, незалежно від посади, яку займає працівник на підприємстві, він повинен отримувати тільки ту інформацію, яка йому необхідна для виконання своїх обов'язків.

Таким чином, система ділової розвідки повинна підказувати керівнику, чи слід вжити той чи інший захід, і вказувати, як краще зробити. Це, у свою чергу, сприяє забезпеченню фінансово-економічної безпеки підприємства.

Клеймьонова А.О.

*Дніпровський національний технічний університет
«Дніпровська політехніка», м. Дніпро
Кафедра обліку і аудиту*

ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙНУ В ОБЛІКУ «ПОТРІЙНОГО ЗАПИСУ»

Розвиток економіки в світі тягне за собою впровадження нових технологій зокрема в бухгалтерський облік. У технологічному світі фірмам пропонується дешева і зручна альтернатива бачення обліку в вигляді «онлайн бухгалтерії». Для відкритості всіх транзакцій і пересування грошових коштів створили інтернет валюту «криптовалюта», на базі якої створюється система обліку.

Криптовалюта (від англ. Cryptocurrency) - вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work та/або Proof-of-stake. Функціонування системи відбувається децентралізовано в розподіленій комп'ютерній мережі. Для переходу до повної автоматизації процесів ведення обліку Швейцарські фірми починають використовувати криптовалюту Монасо.

Криптовалюта Монасо - це цифровий токен платіжної системи Монасо, яка розробляє випуск платіжної картки в партнерстві з VISA. За допомогою даної карти, користувачі зможуть проводити операції в системі. Даний проект, був запущений в розробку в 2017 році, і є першим проектом з подібною аналогією, який уклав партнерську угоду з таким гігантом як VISA. Переваги даної системи полягає в таких позиціях:

- полегшення обслуговування фінансових операцій іноземних клієнтів, і передачі грошових коштів по стані;
- посилення міжнародної конкуренції, що призведе до перерозподілу бухгалтерських компаній по всьому світу;
- кіберзахист, вся інформація складається з криптографічного коду;
- відкритий доступ до певної інформації;
- маленький відсоток інфляції.

Монасо здатний автоматизувати більшість функцій, до яких відноситься і підведення балансу грошових коштів, де сучасна бухгалтерія використовує систему «подвійного обліку».

Подвійна запис - спосіб ведення бухгалтерського обліку, при якому кожна зміна стану засобів організації відбивається на двох бухгалтерських рахунках, забезпечуючи загальний баланс.

Система криптовалюта пропонує удосконалити ведення бухгалтерського обліку та ввести «потрійний запис». Дана система пропонує всі записи зберігати в трьох джерелах - це одержувачі, автономні бухгалтерські рахунки платника і публічні дані про транзакції. Всі дані в системі розподілені в криптографічного захищеної формі, фальсифікація і знищення запису неможлива. В результаті виключається можливість проведення шахрайських операцій.

Дана система - відмінний спосіб заощадити час і гроші при аудиті бізнесу стороннім інвесторам, а також фрілансерам, які надають податкову декларацію. Достатньо враховувати всі доходи і витрати через онлайн Monaco і повідомити адресу проведеної операції податкової.

За останній час відбувалося численне намагання застосувати технологію блокчейну в фінансовій сфері. Так, найкрупніші банки світу (J.P. Morgan, Goldman Sachs, Santander, ITG та інші) створили консорціум R3 для тестування децентралізованого реєстру в банківських операціях. Але спроба перебудови банківських процесів під технологію блокчейн-платформи Corda стала невдалою через недосконалість самих фінансових інституцій та вертикальних відносин в них. Але ключові особливості технології блокчейну (швидко та надійно, без застосування серверів та процесінгового центру, коли кожен учасник забезпечує прозорість та рівноправність) обов'язково увійдуть як в сферу державного управління та контролю для подолання корупції, так і змінять відносини на фінансових ринках [3].

Роблячи висновки, система криптовалюта - майбутнє економіки. Дана система дозволить спростити ведення обліку та аудиторських перевірок, залучити інвесторів, відобразити справедливую оцінку фінансового стану підприємства.

Трансформація управління фінансовими операціями подолає проблему обмеженої прозорості:

- нерівномірного розподілу інформації між учасниками угод – шляхом створення єдиної точки доступу для всіх учасників до великих обсягів даних;
- схильності фінансових інструментів до підробок і маніпуляцій з активами – через перехід від ієрархічної моделі управління до плоскої;
- підвищеного ризику невиконання контрагентом своїх зобов'язань – через миттєве здійснення транзакцій з реалізацією широких можливостей смарт-контрактів.

Література

1. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік – Тернопіль, ТНЕУ – 2016. – 49 с.
2. Что такое криптовалюта// [Електронний ресурс]. URL: <https://www.bitbetnews.com/altkoin/chto-takoe-kriptovaljuta-monaco-prostymi-slovami/.html>
3. Stanislav Shyshkov, Natalia Shyshkova Modern trends in financial instruments in Ukraine// Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics (Journal L'Association 1901 "SEPIKE) Ausgabe 8, Osthofen, Deutschland, Poitiers, France, Los Angeles, USA. - C.165-170.

4. Мельниченко О.В., Гартінгер Р.О. Роль технології блокчейн у розвитку бухгалтерського обліку. WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA NR7(14) 2016/ European cooperation Vol. 7(14)// [Електронний ресурс]. URL: file:///C:/Docume~1/1/Locals~1/Temp/191-1041-1-PB.pdf.

*Колосенко К.О., студентка 5 курсу
Національного технічного університету України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ
Кафедра економіки і підприємництва*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах все більш актуальними стають питання недостатньо ефективного використання всіх видів економічних ресурсів. Формування і розвиток ринкової економіки безпосередньо залежать від ефективності використання ресурсного потенціалу господарюючих суб'єктів.

Потенціал підприємства можна розглядати в двох аспектах. З одного боку, потенціал підприємства – це накопичена праця, що функціонує в різних напрямках діяльності підприємства, з іншого боку – це здатність людей до використання накопиченої праці. Таким чином, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства і здатності його співробітників і менеджерів до використання ресурсів з метою створення товарів, послуг і отримання максимального прибутку.

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [1, с. 57].

Правомірно розглядати також потенціал підприємства за функціональними напрямками його формування і використання. У цьому випадку виділяють маркетинговий потенціал; фінансовий (здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут - виробництво - закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу); організаційний (здатність менеджменту створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу) [4, с. 54].

Існує кілька можливих підходів до структуризації потенціалу підприємства: блочно-модульна структуризація; функціональна структуризація.

Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють всі стратегічні компоненти підприємства, які дозволяють досягти поставлені цілі, і найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – ресурсів, системи управління і діяльності персоналу [3].

Відповідно до ресурсної концепції, потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, які вступають у взаємодію і обумовлюють досягнуті результати. Блок ресурсів, незважаючи на нібито однозначність їх трактування, в економічній літературі представляється різним набором модулів. Так, автори блочно-модульної структуризації пропонують в складі ресурсів виділяти кадрові, інформаційні, фінансові і матеріальні. Такий підхід, на наш погляд, випускає з розгляду цінні організаційні ресурси і матеріальні активи.

Комплексний системний підхід базується на вивченні об'єктів як складних економічних систем, які складаються з окремих елементів з численними внутрішніми і зовнішніми зв'язками. Системний підхід дозволяє глибше вивчити господарський об'єкт, отримати більш повне уявлення про нього, виявити причинно-наслідкові зв'язки між окремими частинами цього об'єкта.

Література

- 1.Бадриева Л. Д. Сучасні тенденції та закономірності ефективного використання ресурсного потенціалу // Українське підприємство. - 2011. - № 12.
- 2.Ганієв І.М. Реалізація ресурсного потенціалу підприємств як інструмент розвитку промислових районів російських регіонів // Сьогодні і завтра російської економіки. Науково-аналітичний журнал. - 2011. - № 43.
- 3.Демчук О. В., Сушко, Н. А. Економіка комплексного господарства: Навчальний посібник - Сімферополь: ДІАЙП2013. – 311 с.
- 4.Данилова А.С. Аналіз інструментів оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства малого бізнесу // Євразійський міжнародний науково-аналітичний журнал. Проблеми сучасної економіки. - 2009. - № 3 (31).

Кримінець О.Я.

*Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів
Кафедра економічної теорії, магістрантка*

ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ

Основний капітал підприємств є невід'ємною частиною розвитку економіки і потребує постійного оновлення. Статистичні дані засвідчують незадовільний технічний стан основних засобів вітчизняних підприємств. Станом на 2016 р. близько 58,1% основних засобів України було зношено (у 2001 р. – 44%). Відтак, розвиток вітчизняної економіки вимагає невідкладної модернізації і заміни основних засобів, що потребує додаткових інвестицій та актуалізує проблему формування сприятливого інвестиційного клімату.

Якщо вдатися до ретроспективного аналізу, то стає очевидним, що впродовж 1991–1994 рр. в Україні масштаби інвестування стабільно скорочувались. За цей період обсяги інвестицій в основний капітал знизилися у 5 разів, скорочувалися частка інвестицій у ВВП та обсяги подушних капіталовкладень. Негативні тенденції стали вислідом зменшення участі держави в інвестиційних процесах за відсутності ефективних ринкових

механізмів та неохочості до інвестування з боку приватних суб'єктів господарювання.

З 1998 р. обсяги інвестицій в основний капітал розпочали стабільно зростати, що, певною мірою, стало наслідком послідовної антиінфляційної політики та здійсненої раніше грошової реформи. Так, у 2003, 2004 та 2007 роках темпи зростання попиту на капітал складали 28% і більше. Однак, після глобальної фінансової кризи інвестиції в основний капітал в Україні знизилися: у 2008 р. – на 2,6%, в 2009 р. – на 41,5%. У 2010 році темпи спаду уповільнилися (0,6%), і лише у 2011 році відновилося зростання (на 22,4%) [2].

Валове нагромадження основного капіталу розуміють як вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи (фонди) з метою виробництва товарів, надання ринкових і неринкових послуг, створення доходу. Зазвичай воно складає 20-25% ВВП. Якщо ж норма нагромадження опускається нижче 10% ВВП, то економічний розвиток – практично відсутній. Для України, як країни з економікою, що розвивається, прийнятним є рівень – 25-30%, [1, с.83].

Як впливає із статистичних даних (рис. 1) впродовж 2012-2015 рр. простежувалась тенденція до зниження аналізованого показника, а його рівень не відповідає цілям економічної політики та негативно впливає на економічний і фінансовий розвиток. Якщо ж розглянути капітальні інвестиції в динаміці за аналогічний період, то найнижчої позначки вони сягнули у 2011 році – 11,96% до ВВП, за 2012-2015 рр. простежувалося стабільне зниження.

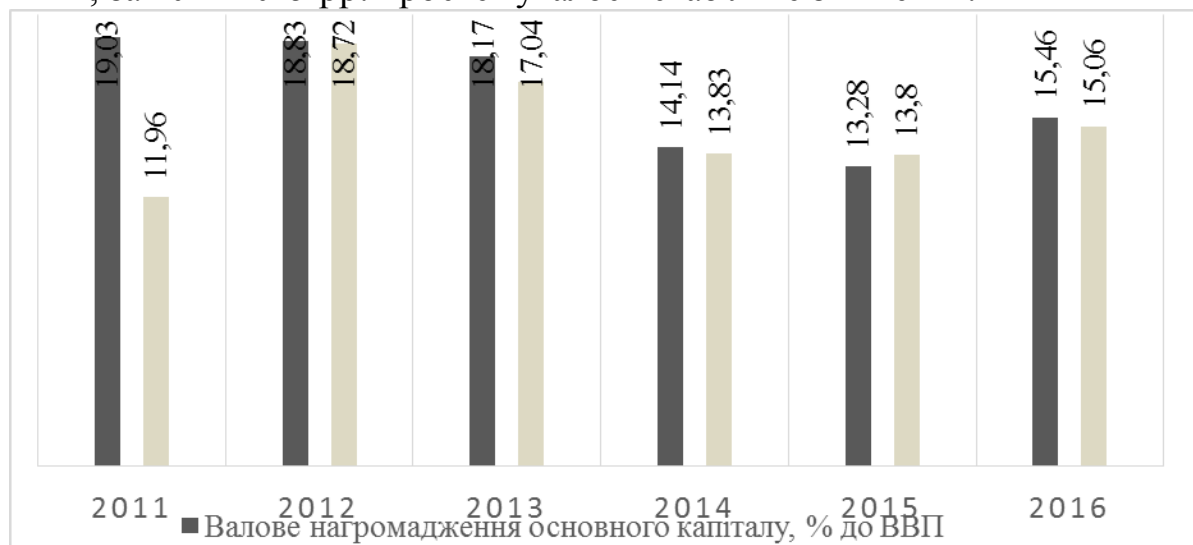


Рис. 1. Частка валового нагромадження основного капіталу та капітальних інвестицій у ВВП України, % [2]

У 2016 році зафіксовано деяке зростання досліджуваних показників, яке, однак, – недостатнє для радикального оновлення виробництва. Таким чином, в Україні частка валового нагромадження капіталу у структурі ВВП є критично низькою, що не сприяє розвитку виробничого потенціалу та економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Грушевицька А. Б. Проблеми інвестування в основний капітал економіки України / А. Б. Грушевицька, Ю. О. Гернего // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – №4, Т. 2. – С. 82-85.

2. Сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 10.05.2018). – Назва з екрану.

Лакуста Н.Ю., студентка

*Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці
Кафедра обліку, аналізу і аудиту*

ОСОБЛИВОСТІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одним із методів адміністративно-правового регулювання торговельної діяльності є ліцензування, що поряд з патентуванням, реєстрацією, сертифікацією упорядковує цю сферу діяльності. Публічно-правове обмеження ініціативи учасників торговельних відносин здійснюється з метою охорони прав та інтересів держави, самих учасників господарювання та фізичних осіб – споживачів, воно виникло одночасно зі становленням ринкових відносин і продовжує розвиватися та вдосконалюватися.

Ліцензування не обмежує права фізичних та юридичних осіб на здійснення підприємницької діяльності, що гарантовано Конституцією України, а встановлює додаткові вимоги, які учасники торговельних відносин мають виконувати з метою захисту публічних інтересів держави, суспільства та приватних інтересів громадян. Необхідність державного управлінського впливу на сферу торговельної діяльності пояснюється підвищеними вимогами до суб'єктів господарювання, особливістю відчуження певних видів товарів, неконтрольований обіг яких може становити потенційну небезпеку для держави в цілому, публічного порядку, життя та здоров'я громадян, а також тими завданнями і функціями, що покладаються на органи державної влади щодо контролю за обігом певних товарів. Поряд з цим практика ліцензування торговельної діяльності в Україні має певні недоліки, а саме: в окремих випадках ліцензування використовується не для оптимізації регулювання торговельної діяльності, а задля прямого управлінського впливу на торговельну діяльність та поведінку її суб'єктів.

Отже, з огляду на відсутність належного наукового аналізу та неповноту дослідження проблем ліцензування торговельної діяльності слід зробити висновок про необхідність наукового дослідження в цій сфері, його теоретичну і практичну значимість.

Аналіз вітчизняного законодавства та наукової літератури дозволяє констатувати, що досить часто поняття ліцензування господарської діяльності підмінюється поняттям ліцензування.

Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від від 02.03.2015 № 222-УІІ визначає ліцензування як: «засіб державного регулювання провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, спрямований на забезпечення реалізації єдиної державної політики у сфері ліцензування, захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів» [1].

Проте, це визначення не вичерпує сутність ліцензування як адміністративно-правового режиму, а представляє собою лише склад самої процедури ліцензування, адже не менш важливими є діяльність органів виконавчої влади щодо призупинення дії ліцензій, її відновлення тощо [2, с.238].

Законом про ліцензування встановлено порядок видачі, переоформлення, призупинення, анулювання і поновлення дії ліцензій, обліку виданих ліцензій і розмір плати за їх видачу. Для отримання ліцензії згідно зі ст. 10 цього Закону необхідно подати заяву встановленої форми до органу, що видає ліцензії. До заяви про видачу ліцензії додається виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб і фізичних осіб — підприємців. Орган, що видає ліцензії, приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у її видачі в строк не пізніше ніж 10 робочих днів від дня отримання заяви і документів, що додаються до заяви (ст. 11 Закону про ліцензування). Орган ліцензування повинен оформити ліцензію не пізніше ніж за три робочі дні з дня надходження документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії (ст. 14 вищезазначеного Закону). Розмір і порядок зарахування плати за видачу ліцензії встановлюються Кабінетом Міністрів України. Термін дії ліцензії на провадження деяких видів господарської діяльності визначено частиною третьою ст. 9 Закону про ліцензування як необмежений, крім видів господарської діяльності, зазначених у пунктах 2, 3, 11, 13 — 17, 26 і 42 частини третьої ст. 9 цього Закону, для яких встановлено п'ятирічний термін дії ліцензії [1].

Ліцензування торговельної діяльності, як правило, здійснюється у дуже довгі строки. Звичайно, цей процес може бути прискорений, але в цьому випадку процес ліцензування обійдеться дорожче, до того ж виникнуть проблеми з корупцією. Орган, що видає ліцензії, має право призупинити дію ліцензії у випадках:

- порушення суб'єктом підприємницької діяльності ліцензійних умов;
- невиконання у певний термін розпоряджень Ліцензійної палати або органу, який видав ліцензію, щодо дотримання ліцензійних умов. Орган, що видав ліцензію, має право анулювати ліцензію у випадку:
- виявлення недостовірних даних у заяві на видачу ліцензії або документах, що до неї додаються;
- передачі суб'єктом підприємницької діяльності ліцензії іншій особі;
- повторного або грубого порушення суб'єктом господарювання ліцензійних умов

В умовах, коли майже 30 % (а згідно з іншими даними - 60%) економіки працює в «тіні», такі підстави припинення (анулювання) ліцензії можуть бути знайдені контролюючими органами без особливих зусиль.

Серед науковців існує точка зору, яка полягає в розгляді ліцензування як угоди, направленої на одержання необхідного елементу підприємницької діяльності [3, с. 187]. Проте, як було зазначено раніше, дозвільний характер ліцензування впливає з імперативного методу адміністративно-правового регулювання господарської діяльності, оскільки відносини у сфері ліцензування виникають у зв'язку зі здійсненням публічного адміністрування. Прикладом

такого впливу є загальна заборона - зобов'язання не здійснювати підприємницьку діяльність без ліцензії [2, с.238].

Поряд з цим, П. М. Пальчук зазначає, що практика ліцензування торговельної діяльності в Україні має певні недоліки, а саме: в окремих випадках ліцензування використовується не для оптимізації регулювання торговельної діяльності, а задля прямого управлінського впливу на торговельну діяльність та поведінку її суб'єктів [4].

У бухгалтерському обліку ліцензії на право здійснення окремих видів діяльності визнаються нематеріальним активом. Причому незалежно від строку їх використання (більше чи менше року) та вартості. Такий висновок випливає з п. 4, 5 П(С)БО 8; п. 1.2, пп. 1.3.6 Методичних рекомендацій. Відображаються ліцензії у складі інших нематеріальних активів (п. 5 П(С)БО 8) на однойменному субрахунку 127 «Інші нематеріальні активи». Амортизація нараховується протягом строку корисного використання нематеріального активу. Якщо в ліцензії зазначено строк її дії, то, як правило, він і є строком її корисного використання. Якщо ж ліцензія безстрокова – вона не амортизується (п. 25 П(С)БО 8). Зазвичай нематеріальні активи амортизуються прямолінійним методом (це дозволяє і п. 27 П(С)БО 8) [5]. Проте підприємство може вибрати й інший метод, виходячи з економічної доцільності. Нарахування амортизації розпочинається з місяця, наступного за місяцем введення активу в господарський оборот (за винятком виробничого методу – у разі його застосування амортизація нараховується з наступного дня після введення активу в господарський оборот). Суми нарахованої амортизації збільшують відповідну статтю витрат підприємства. Тобто, наприклад, витрати у вигляді амортизаційних відрахувань на отримання ліцензії на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями розглядаються як витрати на збут та обліковуються на рахунку 93 «Витрати на збут». Зазначимо, що деякі види ліцензій (наприклад, на право імпорту та експорту чи оптової торгівлі алкогольними напоями і тютюновими виробами) видаються строком на 5 років, проте вартість такої ліцензії оплачується частинами. Платежі вносять щорічно – у розмірі, установленому ст. 15 Закону від 19.12.95 р. № 481/95-ВР (далі – Закон № 481). Такий вид нематеріального активу логічно оприбутковувати в розмірі вартості річного внеску та встановлювати строк корисного використання – рік, а після внесення наступного платежу вартість ліцензії збільшувати на цю суму. Таке рішення пояснюється тим, що у разі несплати підприємством суми чергового платежу дію ліцензії буде припинено (ст. 15 Закону № 481). Тобто річний платіж гарантує право на провадження діяльності лише протягом одного року. Кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку ліцензій наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Відображення у бухгалтерському обліку операцій з придбання ліцензій

	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Д-т	К-т
	Перераховано плату за ліцензію строком дії більше року	377	311
	Отримано ліцензію	154	685
	Здійснено взаємозалік заборгованостей	685	377
	Сформовано нематеріальний актив	127	154
	Нараховано амортизацію на ліцензію за місяць	93	133
	Списано накопичену амортизацію у зв'язку із закінченням строку дії ліцензії	133	127
	Внесено квартальну плату за ліцензію строком дії 1 рік	377	311
	Відображено витрати на придбання ліцензії в складі витрат майбутніх періодів	39	377
	Списано на витрати на збут вартість ліцензії наприкінці місяця	93	39

Тобто торговельна діяльність, що підлягає ліцензуванню, розглядається як різновид господарської діяльності, що здійснюється суб'єктами торговельної діяльності – ліцензіатами (як власниками майна, так і посередниками) з метою отримання прибутку (що не виключає здійснення безоплатного відчуження), у сфері оптової, роздрібної торгівлі та громадського харчування відповідно до принципів ліцензування та ліцензійних умов певного виду.

Список використаної літератури

1. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України: від 02.03.2015 № 222-VIII // Офіційний вісник України. - 2015 р. - № 25. - ст. 722 // [Електронний ресурс] : Офіційний сайт Державної регуляторної служби. - Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/5216.htm>.
2. Шапочкіна М. В. Адміністративно-правовий режим ліцензування в Україні та його види / М. В. Шапочкіна // Вісник Запорізького національного університету. - 2014 - №3. - С. 235 - 242
3. Предпринимательское право Украины / под ред. Р.Б. Шишки. - Х. : Эспада, 2001. - 624 с.
4. Пальчук П.М. Ліцензування торговельної діяльності в Україні : дис... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Пальчук П.М.; Київський національний торговельно- економічний ун-т. — К., 2008. - 224 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року №242

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Операційний ризик – ймовірність виникнення збитків або додаткових втрат, або недоотримання запланованих доходів унаслідок недоліків або помилок в організації внутрішніх процесів, навмисних або ненавмисних дій працівників або інших осіб, збоїв у роботі інформаційних систем або внаслідок зовнішніх факторів. Операційний ризик включає в себе юридичний ризик, однак має виключати ризик репутації та стратегічний ризик. Операційний ризик являється одним із суттєвих ризиків. [1]

Управління ризиками зазвичай охоплює такі напрямки:

- процес виявлення ризиків банку;
- вимірювання експозиції під цими ризиками (де наявна така можливість);
- забезпечення ефективної програми планування та моніторингу капіталу;
- моніторингу профілю ризиків та відповідних потреб у капіталі на постійній основі;
- вжиття заходів для контролю або пом'якшення ризиків;
- звітування перед менеджментом та радою про профіль ризиків та стан капіталу.

Внутрішні контролю зазвичай закладені в щоденний бізнес банку та призначені для:

- гарантування, наскільки це можливо, того, що діяльність банку ефективна;
- інформація надійна, своєчасна та повна;
- банк відповідає діючим законам та нормам. [2]

На практиці ці дві функції насправді тісно пов'язані, а відмінність між ними менш важлива, ніж досягнення цілей кожної.

Для ефективного управління операційним ризиком в українських банках доцільно утворити єдиний орган, що буде нести за нього відповідальність. Функціонально незалежна корпоративна функція операційного ризику (CORF), як правило, є другою лінією захисту, що загалом доповнює діяльність бізнес ліній з управління операційними ризиками. Ступінь незалежності CORF може відрізнитись серед різних банків. Для малих банків незалежність може бути досягнута шляхом поділу обов'язків та незалежного оцінювання процесів та функцій. У більших банках CORF може мати звітну структуру, яка не залежить від ризиків, що генерує бізнес-лінії, і буде відповідати за розробку, підтримку та постійне вдосконалення процесу управління операційним ризиком в банку. Ця функція може включати процеси вимірювання та звітування про профіль

операційного ризику, комітети з управління ризиками та відповідальність за звітність Наглядовій Раді. Ключовою функцією CORF є оцінка вхідних та вихідних даних, що надаються бізнес-лініями стосовно управління ризиками, вимірювання ризиків та систем звітування. CORF повинна мати достатню кількість кваліфікованих кадрів для управління операційним ризиком, щоб ефективно виконувати свої численні обов'язки.

Література

1. Проект положення про організацію системи управління ризиками в банках України: 2017 р. / Правління Національного Банку України
2. Principles for the Sound Management of Operational Risk: June 2011 / Basel Committee on Banking Supervision

**Найкерська Г.В., доцент
Лемешко С.Я.**

*Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів
кафедра обліку та оподаткування, доцент*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГОТІВКОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дослідження сучасного стану методичного забезпечення обліку готівкових коштів та організації касових операцій на підприємствах, дозволило виявити деякі недоліки з використання наявних методичних і організаційних засад здійснення облікового процесу. Це, зокрема:

- невідповідність стану ведення обліку готівкових операцій вимогам нового «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 29 грудня 2017 № 148 [1];
- відсутність розроблених робочих інструкцій працівників бухгалтерії і каси стосовно порядку оформлення готівкових операцій та контролю за їх здійсненням;
- відсутність узгоджених графіків роботи касирів головного підприємства та його відокремлених підрозділів;
- відсутність управлінської звітності для контролю за станом і рухом готівкових грошових коштів.

Удосконалення організації обліку готівкових операцій на підприємствах повинно відбуватися в напрямі вирішення окреслених проблем. Тому підприємство має врахувати вимоги «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 29 грудня 2017 № 148 (далі Положення № 148) щодо обов'язкового формування ряду внутрішніх документів (табл. 1).

До дати прийняття нового «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» підприємство страдало тільки два документи: Ліміт готівки в касі головного підприємства, Ліміт готівки в касі відокремлених

підрозділів [2]. Для виконання вимог Положення № 148 треба скласти інші робочі документи, що регулюють роботу з готівкою в касі, перелічені в табл. 1.

Таблиця 1

Формування підприємством внутрішніх документів для виконання вимог «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 29 грудня 2017 № 148 [1]*

	Назва документа	Зміст документа та вимоги до нього	Відповідальна особа за складання	Затверджується
	Ліміт готівки в касі головного підприємства	Визначається граничний розмір готівки, яку підприємство може зберігати на кінець операційного дня	Головний бухгалтер	Керівник підприємства
	Ліміт готівки в касі відокремлених підрозділів	Визначається граничний розмір готівки, яку підрозділ може зберігати на кінець операційного дня	Головний бухгалтер	Керівник підприємства
	Операційний час для роботи каси	Графік роботи каси, включаючи вихідні дні, якщо інші підрозділи підприємства працюють у вихідні дні		Керівник підприємства
	Порядок оприбуткування готівки в касі підприємства	Положення про порядок оприбуткування готівки, яке враховує особливості його роботи, включаючи роботу відокремлених підрозділів (внутрішній трудовий розпорядок, режим роботи, графіки змінності, порядок та особливості здавання готівки до банку)	Головний бухгалтер	Керівник підприємства
	Порядок взаємодії відокремлених підрозділів із бухгалтерією підприємства	Внутрішній документ, яким визначають порядок взаємодії відокремлених підрозділів із бухгалтерією підприємства.	Головний бухгалтер	Керівник підприємства
.	Періодичність проведення інвентаризацій готівки в касі	Інвентаризація кас проводиться на кожному підприємстві в строки, установлені керівником, з перерахуванням усієї готівки та перевіркою інших цінностей, що зберігаються в касі	Головний бухгалтер	Керівник підприємства
.	Періодичність проведення перевірки правильності роботи програмних засобів	Підприємство зобов'язане проводити перевірку правильності роботи програмних засобів оброблення касових документів у разі автоматизованого ведення касової книги з періодичністю, встановленою керівником	Головний бухгалтер	Керівник підприємства

*Складено авторами за джерелом [1] та доповнено власними розробками

Для забезпечення вимог Положення № 148 підприємство має розробити Положення про порядок оприбуткування готівки, яке враховує особливості його роботи, включаючи роботу відокремлених підрозділів – внутрішній трудовий розпорядок, режим роботи, графіки змінності, порядок та особливості здавання готівки до банку. Формування цього Положення забезпечить повне і своєчасне оприбуткування готівки усіма підрозділами підприємства, режим роботи яких може відрізнятися, та здійснення контролю за дотриманням ліміту каси.

Положенням № 148 визначено, що підприємства, що мають відокремлені підрозділи, які проводять касові операції і режим роботи яких не збігається з розпорядком функціонування бухгалтерії підприємства – юридичної особи (у тому числі у вихідні та святкові дні), внутрішнім документом визначають порядок взаємодії відокремлених підрозділів із бухгалтерією підприємства – юридичної особи відповідно до вимог законодавства України [1]. Цей документ має визначати, в першу чергу, терміни подачі первинних документів, які підтверджують здійснення готівкових операцій, забезпечують контроль та санкціонування видачі готівки для використання у господарській діяльності підприємств.

Розробка пакету внутрішніх документів для виконання вимог «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 29 грудня 2017 № 148 забезпечить покращення стану обліку готівкових операцій та контролю за їх здійсненням на підприємствах.

Література

1. «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 29 грудня 2017 № 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>.
2. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік: навчальний посібник / Г.В. Нашкерська. – К.: Кондор, 2009 р. – 503 с.

Пастух Х.Р.,

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя,

м. Тернопіль

Кафедра менеджменту у виробничій сфері, студент

Машилій Г.Б., канд. екон. наук, доцент

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя,

м. Тернопіль

Кафедра менеджменту у виробничій сфері, доцент

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні було затверджено у квітні 2013 року

розпорядженням Кабінету Міністрів України №333-2014-р. Дана концепція стала дала поштовх внесенню змін в організацію адміністративно-територіального устрою в Україні та повноважень органів місцевої влади.

Реформування місцевого самоврядування вимагає розробки стратегії розвитку територіальної громади (на довгостроковий період – 7 років); плану (програми) соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади (на коротко- та середньостроковий період – 3-5 років) та інших довгострокових, середньострокових й короткострокових прогностичних й програмних документів, в яких зазначені цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення [1].

При здійсненні стратегічного планування розвитку територіальної громади органам місцевого самоврядування необхідно детально проаналізувати основні проблеми, які виникають при об'єднанні територіальних громад. До них насамперед відносяться: відсутність досвіду розробки програм соціально – економічного розвитку, брак проектних ідей розвитку ОТГ, неготовність населення до проведення реформ, невідповідність сільських, селищних та міських рад до проведення об'єднання.

Головним чинником, заради якого об'єднуються громади, є фінансова стійкість та отримання економічної та податкової самостійності, але чи потрібно об'єднуватись селам, які можуть повністю себе забезпечити? Розглянемо особливості здійснення стратегічного планування на прикладі Гукалівської сільської ради Зборівського району Тернопільської області.

У 2016 році дана сільська рада прийняла рішення не приєднуватись до ОТГ. На місцевій сесії депутати сільської ради більшістю голосів висунули клопотання не вступати в ОТГ, аргументувавши це тим, що завдання розбудови власної інфраструктури та зростання добробуту мешканців сіл Лопушани та Гукалівці є можливістю повністю забезпечити за рахунок податків підприємців, інвестицій корейської фірми “Пі ЕнЕйч — Україна” та коштів майбутніх кооперацій, які планують створити у 2018-2019 роках. При розробці стратегії та плану соціально-економічного розвитку Гукалівська сільська рада здійснила SWOT – аналіз, який вибудовувався на основі результатів проведеного анкетування населення сіл Гукалівці та Лопушани, які вказали на переваги та недоліки об'єднання в громаду.

Аналітичне дослідження основних соціально-економічних та демографічних тенденцій у ретроспективі останніх років, моделювання «соціально-економічного ландшафту» сіл, а також базові припущення щодо основних факторів впливу на перспективу дозволило сформулювати стратегічні напрямки розвитку Гукалівської сільської ради та її громади.

Література

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогностичних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України № 75 від 30.03.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.zakon-i-ormativ.info/index.php/component/lica/?href=0&view=>

text&base=1&id=1598996&menu=1.

2. Костьов'ят Г.І. Соціально-економічний розвиток країни в умовах децентралізації /Г.І. Костьов'ят // Науковий вісник Ужгородського університету (Серія Економіка). – 2016. – Випуск 1 (47). Т. 2. – С. 95-98.

Петрушко Я.Р.

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
аспірант кафедри обліку та аудиту*

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Зростання кількості кредитних операцій у загальному обсязі банківських операцій посилює потребу в інформації про конкурентів, клієнтів та партнерів. Від її якості та оперативності одержання, у великій мірі залежить не тільки стабільність та надійність, але й безпека банківської установи. Тому питання конкурентної розвідки як окремого елемента системи безпеки кредитної діяльності набуває вагомого значення у вітчизняних банках.

Свій початок концепція конкурентної розвідки бере ще зі середини 90-х років. Сьогодні існує безліч тлумачень і розумінь даного поняття. Конкурентну розвідку часто ототожнюють із діловою розвідкою, аналітичною, комерційною, корпоративною, економічною, стратегічною, бізнес-розвідкою, промисловим шпіонажем, маркетингом, бенчмаркінгом. Широкий і найбільш повним на сьогоднішній день тлумаченням конкурентної розвідки є збір і обробка даних із різних джерел для прийняття управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності комерційного банку, які проводяться в рамках законодавства із дотриманням етичних норм, а також структурний підрозділ банку, який виконує дані функції. Результати дослідження показали, що конкурентну розвідку сприймають і беруть на озброєння по-різному – як частину корпоративної культури, організовану систему, стратегічну ініціативу в банку.

Конкурентна розвідка – це свого роду маркетинговий інструмент вивчення конкурентного середовища, який є цілеспрямованим збором інформації про конкурентів для ухвалення управлінських рішень щодо подальшої стратегії та тактики ведення бізнесу. Основним джерелам інформації для неї є опубліковані джерела, які знаходяться у відкритому доступі, Інтернет, статистичні дані, звітність банківських установ, спілкування із працівниками банку-конкурента та іншими контрагентами, які підтримують або підтримували з нею певні зв'язки.

Узагальнюючи напрацювання науковців, під конкурентною розвідкою розумітимемо процес збору, оброблення та аналізу інформації з метою профілактики та запобігання можливим загрозам зовнішнього характеру. Розглядаючи конкурентну розвідку як окрему складову системи безпеки кредитної діяльності, вважатимемо за потрібне ознайомитися із правилами

кредитної політики, особливостями кредитних відносин, етапами кредитного процесу, обсягом наданих кредитів, кількістю кредитних продуктів у банках-конкурентах. Виділимо основні завдання конкурентної розвідки як складового елементу комплексної системи безпеки кредитної діяльності:

- інформаційна оцінка клієнтів, конкурентів;
- збір інформації з метою проведення SWOT-аналізу конкурентів, експертна оцінка планів, концепцій та стратегій основних конкурентів у сфері кредитування;
- аналіз процесів підготовки, прийняття і супроводження рішень банку щодо видачі кредитів, систематизація результатів реалізації раніше прийнятих рішень;
- моніторинг розвитку кредитного ринку, конкурентів, їхніх рекламних дій;
- аналіз власних активних дій на ринку (кількість публікацій, реклама, виставки, дезінформація тощо);
- забезпечення координації і взаємодії підрозділів банку у процесі прийняття рішення щодо надання кредиту на основі взаємного обміну інформацією;
- розроблення коротко- і довгострокових прогнозів впливу навколишнього середовища на кредитну діяльність банку;
- виявлення (спільно із службою безпеки) спроб конкурентів дістати доступ до закритої інформації банку;
- виявлення загроз, джерелом виникнення яких є конкурентне середовище;
- розроблення рекомендацій з локалізації і нейтралізації кредитних ризиків.

Таким чином, до основних переваг, які надає конкурентна розвідка в системі безпеки кредитної діяльності банку, належать:

- 1) можливість впливу на ефективність кредитної діяльності через здійснення конкурентного аналізу;
- 2) можливість передбачення загроз процесу кредитування та пошуку шляхів їх нейтралізації при розробці стратегії протидії;
- 3) формування оптимального кредитного портфелю;
- 4) зниження кредитних ризиків і підвищення фінансової стійкості банку;
- 6) підвищення залучених ресурсів;
- 7) захист ділової репутації банку;
- 8) виявлення недоліків у системі безпеки банку, що дозволяє розробляти ефективні заходи захисту від промислового шпionaжу, шахрайства та інших загроз.

Література

1. Колосок А. М. Конкурентна розвідка як елемент комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства / А. М. Колосок, О. В. Скорук, І. Я. Блянюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 14. – С. 394-398.
2. Компанієць Д. О. Конкурентна розвідка як маркетинговий інструмент сучасного бізнесу /

Д. О. Компанієць [Електронний ресурс] // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – 2013. – № 2(8). – Режим доступу : <http://lj.oa.edu.ua/articles/2013/p2/13kdoisb.pdf>.

3. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ. 2004. – 195 с.

4. Чвертко Л. А. Конкурентна розвідка в системі забезпечення економічної безпеки банків / Л. А. Чвертко, А. В. Товкис // Управління фінансово-економічною безпекою. – 2015. – № 1. – С. 65–68.

Прудкий В.В., студент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

Кафедра менеджменту, студент

Малик І.П., к.е.н., доцент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

Кафедра менеджменту, доцент

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

В сфері мотивації проведено багато досліджень орієнтованих переважно на особливості мотивації в тій чи іншій країні. Разом із тим перевага надається в більшості випадків системі санкцій, а не заохочень, коли працівник в силу небажання бути оштрафованим, притягнутим до дисциплінарного покарання тощо, уникає помилок та більше ретельно виконує свої обов'язки. Однак не слід забувати, що різноманіття винагород більше, ніж санкцій, і має під собою як матеріальні та і психологічні важелі впливу.

Виділяють такі загальні особливості ефективного застосування винагород [1]:

- Визначення чіткого зв'язку між стратегією і цілями організації, з одного боку, та необхідною поведінкою з іншого. Ефективне використання винагород передбачає існування чітких кількісних критеріїв, при яких настає сам момент винагороди.

- В якості винагород може виступати все – від збільшення заробітної плати до усної похвали в присутності інших.

- Винагороди мають бути різними для різних співробітників. Помилково вважати, що одна винагорода буде однаково мотивувати різних співробітників.

- Винагорода має бути привабливою для того, хто її отримує [1].

Система мотивування розробляється кожним керівником окремо в залежності від галузевих особливостей діяльності підрозділу та професійних особливостей працівника як частини цього підрозділу. На великих підприємствах розробкою системи мотивування займається власне керівник підрозділу. Кожна організація та її підрозділ має власну систему винагород, яка

враховує особливості діяльності працівників. Розробляючись спільно з вищим керівництвом, така система має поєднувати матеріальні та нематеріальні винагороди.

Українська теорія та практика найчастіше обмежується оплатою праці, основною та фіксованою тарифними ставками й посадовими окладами, які є малоефективними. В більшій мірі на наших підприємствах застосовують лише фінансові та економічні стимули, а такі як трудові та професійні не використовуються взагалі. На відміну від зарубіжних підприємств, де теорія мотивації вже десятиліттями не тільки вивчається і поглиблюється, але й втілюється на практиці. Існує достатня кількість теорій та концепцій, які кожна країна використовує для досягнення найкращого результату. Закордонний досвід може слугувати базою для розробки власних способів та інструментів мотивування персоналу [2, с. 69].

У цілому основні елементи мотивації праці в країнах з розвинутою ринковою економікою мають такі загальні принципи та особливості:

- самостійність працівників, певна свобода дій економістів і менеджерів в межах виконуваних ними обов'язків;
- кожен працівник побоюється втратити своє джерело доходу; усі прагнуть більше вкласти в нові технології, в підвищення кваліфікації, у науку;
- повсюдне використання систем стимулювання як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності умов праці, важливості роботи в різноманітних її модифікаціях;
- переважне застосування погодинної форми заробітної плати в різних її модифікаціях відповідно до контрактної форми трудової діяльності;
- досить серйозне ставлення до нормування праці як важливого інструменту її організації;
- погодинна форма оплати праці як головна в зарубіжній практиці та відрядна, що є другорядною, мають багато найрізноманітніших способів застосування [2, с. 70].

Розглянемо приклади форм мотивації з метою підвищення продуктивності праці, які застосовуються в зарубіжних компаніях.

Однією із таких форм є створення комфортних умов праці для персоналу. Таким чином, компанія Google турбується про своїх співробітників враховуючи всі аспекти, починаючи з гами кольорів, закінчуючи шведським столом на обід. Співробітникам дозволено грати в хокей на роликах два рази на тиждень на автостоянці. Окрім робочих приміщень Googleplex розмістив в собі спортивний комплекс, невелику лікарню, хімчистку та перукарню. Чисельні опитування показали, що потенційні співробітники високо оцінюють навчальні стратегії. Подібні стратегії мають в своєму розпорядженні 4 найбільші консалтингові компанії-працедавці: KPMG, Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers і Deloitte. Навчання та стажування в різних країнах світу приваблюють спеціалістів найпродуктивнішого віку, досвідчених працівників, які турбуються про підвищення рівня кваліфікації [3].

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що при побудові стратегії мотивації на підприємстві з метою підвищення продуктивності праці керівник

має враховувати сферу діяльності підприємства (способи мотивації працівників заводу та ІТ-сфери будуть різнитись), посаду об'єкта мотивації (для працівників нижчої ланки переважно застосовують матеріальні важелі мотивації, однак для мотивації забезпеченого директора відділу – нематеріальні: статусні подарунки, запрошення на урочисті заходи компанії тощо), кваліфікацію об'єкта мотивації (для некваліфікованих працівників, яких дуже легко замінити на ринку праці застосовуються прості методи, однак для мотивації вузькоспеціалізованого кваліфікованого працівника важлива наявність нематеріальних важелів мотивації). В силу своєї складності та необхідності в індивідуальному підході, винагода рідше залучається в мотивуванні працівників. В свою чергу застосування погодинної форми оплати праці, розрахунок КРІ (ключових показників ефективності) дозволять підвищити продуктивність праці та залишити на підприємстві працівників орієнтованих на результат.

Таким чином відштовхуючись від соціальної стратифікації та діючих соціокультурних норм, прийнятих у певному суспільстві, саме за допомогою винагороди як способу мотивування можна досягти результату в підвищенні продуктивності праці на підприємстві.

Література

1. Персонал на виробничому підприємстві: шляхи підвищення продуктивності праці [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18186/
2. Актуальні проблеми управління персоналом та економіки праці : зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-практ. конф. студ., аспірантів, молодих учених : Житомир, 12 квіт. 2012 р. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Житомир. держ. технол. ун-т [та ін. ; редкол.: Обіход С. В. (відп. ред.) та ін.]. — Житомир : ЖДТУ, 2012. — 335 с. : іл., табл. — Бібліогр. наприкінці ст.
3. Долгов М.Ю. Особенности системы мотивации персонала в инновационных организациях [Електронний ресурс]. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5.; – Режим доступу: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14603>

Рибалка Ю.А., студентка

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства, студентка

Науковий керівник: ст. викладач, Рибак Р.І.

ЗАХОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління прибутком є важливим елементом усієї системи управління підприємством, її організаційне забезпечення поєднано із усією організаційною структурою управління. Така інтеграція дає змогу знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій системи управління прибутком з іншими

системами управління підприємства, підвищити комплектність і ефективність контролю за реалізацією ухвалених рішень.

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви визначаються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації. Виявлення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів із їх мобілізації.

Можливими резервами збільшення прибутку є:

- збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- економія і раціональне використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Особлива увага фінансовими менеджерами надається управлінню прибутком від основної діяльності, оскільки останній є найвагомішим результуючим показником ефективності ведення обраного власниками підприємства бізнесу.

Операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт.

За твердженням вченої Л.Т. Олійникової, операційний прибуток – важлива характеристика діяльності підприємства. Він визначає конкурентноздатність та потенціал ділового співробітництва, оцінюючи якість гарантованих економічних інтересів самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Фінансовий стан підприємства залежить від його уміння одержувати необхідний прибуток [1, с.9].



Рис.1. Складові управління операційним прибутком

Підприємства зацікавлені в отриманні стабільних прибутків, загальна величина яких давала б змогу забезпечувати розвиток та виробництво. Найпростішим способом досягнення цієї мети було б підвищення цін. Але

ефективнішим способом забезпечення прибутковості підприємства є зниження витрат за допомогою значних інвестицій для впровадження нових технологій.

Для збільшення прибутку підприємствам потрібно змінити підходи до управління операційними витратами, особливо до планування витрат і результатів виробництва та провести зміни в самій системі управління прибутком.

Доцільність зниження витрат потребує обґрунтування, оскільки постійно знижувати їх неможливо, адже це може призвести до зниження якості продукції, і як наслідок – до втрати ринків збуту та зменшення прибутку на підприємстві.

Підприємство може знизити витрати на виробництво продукції за рахунок вибору дешевшої сировини, за рахунок використання нових технологій, що забезпечують економію часу та ресурсів.

Адміністративні витрати пов'язані з обслуговуванням виробництва та управління на рівні всього підприємства (загальні та корпоративні витрати, витрати на службові відрядження, на утримання основних засобів тощо). Важливим важелем регулювання адміністративних витрат є їх нормування, тобто встановлення максимально можливої величини адміністративних витрат у загальних витратах на виробництво. При цьому окремо на календарний рік потрібно встановлювати нормативи адміністративних витрат, витрат на збут, витрат на утримання та експлуатацію устаткування тощо.

Система організаційного забезпечення управління прибутком це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу й використання прибутку, які несуть відповідальність за результати цих рішень [3, с.63].

Організація управління прибутком на підприємстві визначається загальною структурою управління підприємства, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, та взаємозв'язками між ними. В останній час організаційне управління прибутком підприємства базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства - центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи управління прибутком, на основі виділення центрів відповідальності, є персоніфікація відповідальності за прийняти рішення. Така концепція, запропонована американським економістом Дж. Хігінсом, одержала значне практичне використання в управлінні формуванням прибутку, грошовими потоками, інвестиціями і деякими іншими аспектами господарської діяльності підприємства [4, с.11].

Управління прибутком включає як мінімум три підсистеми: формування, розподіл та використання. Для кожної з них притаманні свої цілі та інструменти досягнення. Спрощена схема управління прибутком представлена на рисунку 3.



Рис.2. Схема управління прибутком підприємства [2, с.24]

Для ефективного формування прибутку на підприємстві здійснюють управління доходами, управління витратами та оптимізацію доходів і витрат. Отриманий прибуток використовують для сплати податків, створення фондів накопичення і споживання, що забезпечують соціальний, технологічний розвиток підприємства та страхування від ризиків.

За правильне функціонування кожної з цих підсистем повинен відповідати окремий підрозділ – центр відповідальності.

Для кожного з центрів визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність керівників і співробітників.

Центр відповідальності — це структурний підрозділ, який:

- здійснює операції, кінцева ціль яких – оптимізація прибутку;
- спроможний впливати на прибутковість діяльності всього підприємства;
- відповідає перед керівництвом за реалізацію встановлених цілей та дотримання рівнів витрат в межах встановлених лімітів.

Головний принцип управління по центрам відповідальності – центр відповідальності відповідає тільки за ті витрати і (або) прибуток, а в більш широкому розумінні, за ті показники, на які можуть впливати його керівники протягом визначеного періоду [5,с.27].

Управління прибутком на підставі організації центрів відповідальності безпосередньо торкається роботи внутрішніх структурних служб та підрозділів підприємства, які забезпечують розробку, прийняття управлінських рішень відносно окремих аспектів формування, розподілу та використанню операційного прибутку, та несуть відповідальність за результати цих рішень. Мета використання методики управління прибутком по центрам відповідальності - оцінка, прогнозування та досягнення оптимального прибутку,

рентабельності та ефективності діяльності центрів фінансової відповідальності і підприємства в цілому [5,с.33].

Список використаних джерел

1. Олейнікова Л. Г. Управління операційним прибутком підприємств / Л. Г. Олейнікова. – К., 2006. – 9 с.
2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2015. – 24с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк -К.: Ника-Центр, Эльга, 2002.-752с.
4. Наумова М. В. Прибуток і фактори, які на нього впливають/М. В. Наумова// Управління розвитком . – 2014. – № 1. – С. 11
5. Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д.В. Костромина// Финансовый менеджмент.-2004.-№4.-С.27-36

Савчук Л.О.

*Національний авіаційний університет, м. Київ
Кафедра фінансів, обліку і аудиту*

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ПРОГНОЗИ

Для економіки України характерними є інфляційні процеси, що переслідують її з отримання незалежності. Інфляція – процес знецінення грошей у результаті перевищення кількості грошових знаків, які знаходяться в обігу загальної суми цін товарів і послуг, внаслідок недотримання закону грошового обігу [1, с. 416].

За останні роки всі країни відчували вплив інфляції, деякі зазнавали великих втрат, а деякі незначних. Наслідки цих процесів різноманітні та складні. Її максимальний рівень негативно впливає на виробництво, створює соціальну й економічну нестабільність в країні. При затягуванні цієї проблеми зростає розрив рівня цін, знецінюється національна валюта, знижується конкурентоспроможність продукції.

Інфляція буває таких видів:

- помірна інфляція, за неї ціни зростають до 10 % протягом року ;
- галопуюча інфляція, за нею ціни зростають від 20 % до 200 % протягом року;
- гіперінфляція, за нею ціни зростають щоденно на 2-3 %, за рік цей показник становитиме до 1000 %, а то і більше.

Інфляція у 2017 році склала 13,7%, що більше прогнозованого показника 8%, що був запланований в грошово-кредитній політиці 2017 року. Виходячи з підвищення ризиків інфляції у IV кварталі 2017 року НБУ прийняв жорсткішу монетарну політику, підвищивши вдвічі облікову ставку.

НБУ змінив свій прогноз щодо інфляції в Україні у 2018 році від 7,3% до 8,9%, а також 2019 рік від 5% до 5,8%. У центральному банку говорять, що інфляційний тиск залежить від наступних факторів:

- перенесення підвищення вартості сирих продуктів на ціни продуктів з високим ступенем обробки;
- стрімке зростання попиту буде залежати від підвищення рівня доходів суспільства на фоні зростання соціальних стандартів державою;
- погіршення зовнішньої стійкості економіки країни через проблеми в співробітництві з МВФ, що затримує для України залучення капіталу;
- завищені інфляційні очікування з боку фізичних та юридичних осіб, що залежать від поточного стану економіки.

НБУ прогнозує, що за 2018-2020 роки інфляція буде поступово знижуватися, що буде підтримано покращенням монетарної політики, підвищенням пропозиції продуктів і зниженням цін на імпортовані товари. Таким чином інфляція буде становити 5,8% на кінець 2019 року. У 2020 році інфляція повинна буде сповільнитися до 5,0%.

Інфляція на ринку в минулому місяці знизилася до 0,8% після підвищення на 1,1% в березні, 0,9% в лютому і 1,5% в січні 2018 року. Базова інфляція в попередньому місяці склала 0,6%, з початку року - 3,3%. Харчові продукти і безалкогольні напої подорожчали на 1,1%. Максимально (на 5,4%) зросли ціни на овочі. До 0,7%-2,6% зросла вартість на м'ясопродукти, макаронні вироби, рибу. Разом з тим до 5,9-1,1% зменшилася ціна на крупи, яйця, молочні продукти, сало, цукор, фрукти.

Інфляція в Україні залежить від ряду факторів та має різноманітні форми прояву. У даний час інфляційні процеси проявляються у вигляді зростання цін на товари, девальвації гривні, зниження купівельної спроможності населення, збільшення соціальної нерівності, недовіри людей до держави, тощо.

Література

1. Мочерний С.В. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 1998. – 463 с.
2. Оцінка інфляції - Національний банк України / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник / А.В. Сірко. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 416 с.
4. Статистична інформація / Державний комітет статистики України. – Режим доступу до сайту: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

*Саидова Д.Н., к.э.н., доцент,
Ташкентский Государственный аграрный университет, г.Ташкент,
Кафедра «Экономика и маркетинг в сельском хозяйстве», доцент*

*Мусаева Н.Н.,
Ташкентский Государственный аграрный университет, г.Ташкент,
Кафедра «Экономика и маркетинг в сельском хозяйстве», ассистент*

*Мустафаев С.А.,
Ташкентский Государственный аграрный университет, г.Ташкент,
Кафедра «Экономика и маркетинг в сельском хозяйстве», ассистент*

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В процессе осуществляемых последовательных экономических реформ в Республике Узбекистан основное внимание уделяется развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, так как развитие этой сферы является важным фактором в обеспечении занятости и на этой основе увеличения доходов, рынка конкурентоспособной и качественной продукцией, а также услугами. Малый бизнес и частное предпринимательство является гибким, мобильным и быстро реагирующим на конъюнктурные изменения рынка и потребительского спроса, играет важную роль в создании новых рабочих мест, расширении рынка продукции и услуг, внедрении инноваций в производство, дальнейшем развитии экономики в целом.

В настоящее время для успешного развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан имеет большое значение качественная характеристика кадрового потенциала подготовки предпринимательских кадров, содержания общеобразовательных и профессиональных программ обучения, способствующих постоянному качественному обновлению знаний.

Важнейшим направлением развития инновационной деятельности является повышение качества содержания образования и программ профессионального и бизнес-образования, с учетом современного мирового уровня научных и технологических знаний, по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий и в сфере подготовки управленческих кадров, так как эффективность в развитии экономики определяется не количественными параметрами подготовки кадров, а наличием качественно новой рабочей силы [1, 347].

В настоящее время интеграция в образовательное пространство определено как одно из важных направлений реализации задач качественной подготовки кадров. Вхождение в единое образовательное сообщество в условиях глобализации создает для экономических и управленческих специальностей уникальную возможность упорядочить содержание и форму

образовательного процесса. В первой ступени высшего образования, завершаемая выдачей диплома бакалавра о базовом высшем образовании, прежде всего преследуется цель освоения фундаментальных знаний, дающих образовательную и мировоззренческую подготовку, и формирования основы специальных знаний, которые не теряют свою актуальность в течении длительного периода.

Существуют серьезные отличия бизнес-образования от других направлений высшего, дополнительного и профессионального образования. Его своеобразие заключается в том, что оно направлена на выгодность будущей карьеры, получение отдачи от инвестиций в образование как самого человека, так и общества в целом. В его основе лежат ориентация на высококвалифицированную качественно подготовленную рабочую силу, способную интегрироваться в систему производства, непрерывность процесса обогащения и повышении квалификации, гибкость рабочей силы и организации труда, партнерские отношения между участниками производства.

Специфика стран с переходной экономикой в области бизнес-образования, на наш взгляд, проявляется в двух аспектах. Во-первых, при значительном потенциале экономического образования в прошлом страна в условиях рынка столкнулась с необходимостью радикальной реструктуризации, развития и эффективного использования этого потенциала. Во-вторых, в отечественной практике сложились определенные стереотипы среди потребителей образования. Бытует, в частности, глубокая уверенность в ценности высшего образования - признание ценности квалификации магистра.

Под профессиональным образованием следует понимать образование, нацеленное на подготовку к определенной профессиональной практической деятельности. Оно ориентировано на приобретение практических знаний и формирование первичных, профессиональных навыков. В системе профессионального образования следует выделять подготовку специалистов в области определенных технологий и компетенций, а также менеджеров.

Основными условиями, определяющими необходимость бизнес-образования как многоступенчатой системы, являются: направленность коренного реформирования системы профессионального высшего образования с его ориентацией на общенациональные интересы Узбекистана; динамичность процесса приобретения соответствующих знаний и навыков, основанных на принципах непрерывности и преемственности в различных формах, с различными целями и в разном возрасте; превращение бизнес - образования в самостоятельный сектор образовательных услуг, руководствующийся рыночным спросом. Постоянное воспроизводство профессионального субъекта предпринимательской деятельности выступает одним из основных и необходимых факторов реализации возможностей малого и частного предпринимательства как важнейшего экономического ресурса рыночной экономики.

В связи со сменой приоритетов в образовательной политике главную особенность в бизнес-образовании составляют образовательные программы. Развитие специальных образовательных программ для малого бизнеса в

зарубежных странах получило особое распространение в связи с повышением социальной и экономической роли предпринимательства. Эти программы имеют большую роль и в подготовке предпринимательских кадров для Узбекистана.

Литература

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Стратегический менеджмент в инновационных организациях: системный анализ и принятие решений: учебник. М.: ИНФРА-М, 2013. 394 с.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 15 июля 2008 года «О дополнительных мерах по стимулированию внедрений в производство инновационных проектов и технологий» [Электронный ресурс]. URL: [http:// lex.uz](http://lex.uz).

*Саидова Д.Н., к.э.н., доцент,
Ташкентский Государственный аграрный университет, г.Ташкент,
Кафедра «Экономика и маркетинг в сельском хозяйстве», доцент*

*Мусаева Н.Н.,
Ташкентский Государственный аграрный университет, г.Ташкент,
Кафедра «Экономика и маркетинг в сельском хозяйстве», ассистент*

*Худойбердиева Ф.М.,
Ташкентский Государственный аграрный университет, г.Ташкент,
Кафедра «Экономика и маркетинг в сельском хозяйстве», ассистент*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УЗБЕКИСТАНА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА РАСТЕНИЕВОДСТВА

Вступление. Для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства в условиях глобального изменения климата и деградации земель остро стоит вопрос поиска альтернативных способов выращивания сельскохозяйственных культур и применения инновационных разработок для повышения производства высококачественной продукции растениеводства.

В условиях реформирования экономики страны невозможно без инновационного развития на принципиально новой, конкурентоспособной основе. Сейчас требуется формирование и развитие инновационных процессов, которые способствуют повышению конкурентоспособности продукции отечественных производителей на внутреннем и мировом рынках, решению проблем экономического роста производства и др. Поэтому в настоящее время особое внимание уделяется дальнейшему реформированию отрасли на основе национального и мирового опыта с привлечением финансовых ресурсов, а также улучшению мелиоративного состояния земель и системы ирригации, повышению плодородия почвы, созданию необходимой инфраструктуры для доставки продукции потребителю.

Методика проведения исследований. Рекомендации по использованию инновационных технологий в растениеводстве подготовлены на основании систематизации информационного материала, проведенных исследований и сравнительного анализа.

Результаты исследований. Правительством принимаются эффективные меры по развитию аграрной сферы, в том числе улучшению мелиоративного состояния почвы, рациональному использованию водных ресурсов, широкому внедрению современных водосберегающих технологий. Реализуемая в республике Программа Стратегия действий социально-экономического развития страны на 2017-2021 годы предусматривает модернизацию сельского хозяйства, повышение его эффективности и увеличение производства продукции [1].

К сдерживающим факторам инновационного развития сельского хозяйства относятся: слабое управление НТП, отсутствие тесного взаимодействия частно-государственного партнерства, снижение затрат на аграрную науку; слабая подготовленность кадров; низкая маркетинговая работа; низкий уровень платежеспособного спроса на инновационную продукцию; снижение финансирования мероприятий по освоению научно-технических достижений в производстве и соответствующих инновационных программ; не разработанность механизмов, стимулирующих развитие инновационного процесса в аграрном секторе.

Слабым звеном в формировании эффективного инновационного развития фермерского хозяйства является изучение спроса на инновации. Маркетинг не стал еще неотъемлемым элементом формирования заказов на научные исследования и разработки. Как правило, при отборе проектов не проводится глубокая экономическая экспертиза, не оцениваются показатели эффективности и рисков, не отрабатываются схемы продвижения полученных результатов в производстве. Это приводит к тому что, как уже отмечалось, многие инновационные разработки не становятся инновационным продуктом.

В настоящее время весьма низка восприимчивость сельхозпроизводителей к научным достижениям, что связано, прежде всего, с низкими экономическими возможностями предприятий, информационно-консультативной службы, деятельность которой требует совершенствования.

За последние десятилетия в силу различных причин произошло сокращение числа занятых в сельскохозяйственном производстве, одновременно ухудшился качественный состав кадров. Такое положение отрицательно сказывается на эффективность инновационного развития аграрного сектора.

Политика производства сельскохозяйственной продукции пока не уделяет достаточного внимания вопросам поддержки проектов, направленных на внедрение в сельское хозяйство инновационных технологий, переработку и повышение экспортного потенциала сельхозпродукции. Использование многих современных сельскохозяйственных технологий, особенно дорогостоящих, часто носит пилотный или демонстрационный характер и осуществляется в рамках проектов международных организаций-доноров. Препятствиями для

дальнейшей расширенной диверсификации культур являются нехватка финансовых средств, а также отсутствие успешных примеров и фермерского опыта в применении альтернативных технологий. Например, проект по лазерной планировке сельскохозяйственных земель, применение которого является одной из простых и доступных технологий повышения эффективности использования оросительной воды. Такой метод выравнивания почвы с помощью лазерной установки позволяет сэкономить до 20-25 % поливной воды. В настоящее время технология лазерной планировки земли апробирована и адаптирована для условий Узбекистана. Но она пока не нашла широкого применения. Также важно широко реализовать внедрение систем капельного орошения для повышения эффективности использования оросительной воды [2].

В связи с этим становится очевидной необходимость разработки концепции развития отраслей растениеводства и всего аграрного сектора на основе применения передового зарубежного опыта и эффективного использования инновационного потенциала страны [3].

Поэтому приоритетными направлениями инновационной политики в системе организационно-экономических мер по совершенствованию внедрения научных достижений в растениеводство являются:

- государственная поддержка особо важных научных проектов и технологий, которые могут затрагивать интересы не отдельных предприятий, а целых отраслей в масштабе страны;
- создание условий, необходимых для ускорения внедрения научно-технических достижений в растениеводство, из которых на первое место выходит материально-техническое оснащение в соответствии с необходимостью ведения производства на научной основе, модернизация существующих производственных мощностей, оптимизация технологических процессов, внедрение высокотехнологичного оборудования и применение опыта индустрии со всего мира;
- создание технически оснащенной инженерной инфраструктуры агропромышленного производства (дилерские системы, фирменные технические центры, сервисные обслуживающие кооперативы и т.д.);
- совершенствование процесса стимулирования посредством создания побудительных интересов на всех уровнях разработки и внедрения в производство эффективных достижений науки и техники, ориентированных на решение социально-экономических проблем. При этом стимулирование должно охватывать все этапы инновационного процесса: от зарождения идеи и проведения фундаментальных и прикладных исследований до внедрения разработок в производство и получения определенного эффекта;
- совершенствование нормативного правового регулирования договорных отношений и обязательств между субъектами научно-технической и хозяйственной деятельности;
- совершенствование организационного механизма внедрения достижений НТП, прогнозирования и планирования этого процесса, разработка и

осуществление различного рода специальных программ, направленных на его реализацию;

- для углубления и расширения интеграции науки и производства, создание межотраслевых научно-технических комплексов, научно-производственных объединений и систем, технополисов и технопарков;

- методическая, организационная, информационная, правовая, финансовая, кадровая и другие виды поддержки товаропроизводителей, субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства при освоении инновационных проектов;

- совершенствование системы повышения кадрового обеспечения и интегрированных научно-производственных формирований, профессиональной ориентации молодежи, как базы для формирования высокотехнологичного производства, ориентированного на использование перспективных форм экономических отношений и применение новейших научно-технических разработок;

- создание единого механизма государственного регулирования информационного обслуживания в области результатов научно-технических работ, лицензионного обмена, единой государственной информационной системы “банк инноваций” с подсистемой “банк лицензий”; изменить отношение к механизму лицензионной торговли научно-технической продукцией, сделать его необходимой частью научно-технической стратегии министерств и ведомств различного уровня управления, научно-производственных объединений, предприятий, учитывающей как интересы отдельного предприятия или отрасли, так и в целом интересы страны в повышении научно-технического уровня производства;

- отказ от устаревших производств и последовательная реализация программы модернизации отрасли и необходимой инфраструктуры.

Выводы. В растениеводстве инновационные процессы должны быть направлены на: увеличение объемов производимой растениеводческой продукции на основе повышения плодородия почвы, роста урожайности сельскохозяйственных культур и улучшение качества продукции; преодоление процессов деградации и разрушения природной среды и экологизации производства; снижение расхода энергоресурсов и уменьшение зависимости продуктивности растениеводства от природных факторов; повышение эффективности использования орошаемых и осушенных земель; экономию трудовых и материальных затрат; сохранение и улучшение экологии окружающей среды. В связи с этим инновационная политика в области растениеводства должна строиться на совершенствовании методов селекции - создание новых сортов сельскохозяйственных культур, обладающих высоким продуктивным потенциалом, освоении научно обоснованных систем земледелия и семеноводства.

Литература

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 08.02.2017. – [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.lex.uz>.
2. И.Пугач, Ю.Юсупов, З.Бердиназаров. Сельскохозяйственная политика в производстве пшеницы и диверсификации производства сельскохозяйственных культур в Узбекистане. – [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.iamo.de>
3. Указ Президента Республики Узбекистан о государственной программе по реализации стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017 — 2021 годах в «Год поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий» от 22 января 2018 г., № УП-5308. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.lex.uz>.
4. О дополнительных мерах по стимулированию внедрений в производство инновационных проектов и технологий” / Постановление Президента Республики Узбекистан от 15 июля 2008 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http:// lex.uz](http://lex.uz).

*Соколенко Л.Ф., к.е.н, доцент
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми
доцент кафедри фінансів*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ФОРМ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Протягом останніх років в Україні послідовно приймаються законодавчі акти, що покликані привести ринок житлово-комунальних послуг в Україні у цивілізований стан та сприяти енергозбереженню. Тому 9 листопада 2017 року Верховна Рада України прийняла новий Закон України “Про житлово-комунальні послуги”.

Питання достовірного та своєчасного обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень у житлово-комунальних організаціях вивчалися у працях Головченко О. О.[1], Лега Ю. Г.[2], Лебедєва М. І.[3], Монастирської Т.Б.[4] та ін. Проте питання інформаційно-аналітичного забезпечення в альтернативних організаціях з обслуговування житлового фонду, до яких можна віднести об’єднання співвласників багатоквартирних будинків та керуючі компанії, потребують детального вивчення.

За чинним законодавством України ОСББ та керуючі компанії, як господарюючі суб’єкти зобов’язані сформувати свою облікову політику, вести бухгалтерський облік та здавати обов’язкову звітність.

Специфікою обліку в альтернативних організаціях з обслуговування житлового фонду є операції житлово-комунальної сфери:

- внески і платежі співвласників багатоквартирного будинку;
- облік транзитних (комунальних) платежів;
- доходи у вигляді отриманої з бюджету компенсації за пільги на оплату житлово-комунальних послуг і призначені субсидії;

- здача в оренду допоміжних приміщень будинку;
- придбання послуг за цивільно-правовими договорами (ремонт, прибирання приміщень, утримання ліфтів, освітлення приміщень загального призначення і т.д.);
- нарахування та витрачання коштів ремонтного та резервного фондів тощо;
- нарахування і виплата зарплати найманим працівникам та ін.

Саме специфіка галузі та зміни в законодавстві обумовлюють труднощі у веденні обліку як в ОСББ, так і в керуючих компаніях. Для їх подолання необхідним є формування комплексного обліково - аналітичного забезпечення.

Дієвим методом вирішення цієї проблеми є впровадження системи управління будинком за допомогою засобів мережі Інтернет. Одним із варіантів обліково-аналітичного забезпечення обслуговування житлового фонду є програма обліку та обслуговування ОСББ та керуючих компаній, яка даватиме можливість: бухгалтерові – вести поквартирний облік, зведений облік та складати звітність; керівництву – мати змогу оперативно отримувати інформацію про суму надходжень, витрачань, боржників тощо; мешканцям – можливість ознайомитись із реальною обліково-аналітичною ситуацією з ОСББ на конкретну дату. Така програма даватиме доступ вищепереліченим користувачам до таких відомостей: річна бухгалтерська звітність об'єднання чи компанії, до якої належать бухгалтерський баланс та додатки до нього; фактичне виконання затвердженого тарифу за попередній рік та поточний рік (поквартально); аудиторські висновки (у разі проведення аудиторських перевірок річної бухгалтерської звітності).

Програмою, яка відповідає вищеназаним вимогам, може виступити безкоштовна хмарна бухгалтерська облікова система Облік SaaS. Це повнофункціональна програма для ведення обліку онлайн, розрахунку комунальних послуг та здачі звітності комунальних підприємств, керуючих компаній і об'єднань власників багатоквартирних будинків (ОСББ). Дана система пропонує наступні функціональні модулі, що відповідають їх потребам:

1. Модуль «CRM» в системі Облік SaaS дозволяє персоналізувати роботу з кожним мешканцем і партнером, зберігати контактну інформацію і вносити необхідні відомості.

2. Модуль «Облік ЖКГ» в системі Облік SaaS дозволяє самостійно вести облік наданих комунальних послуг.

3. У документі договір зі споживачем зберігається інформація про діючі послуги, наявності пільг і субсидій, і інших умов.

4. Передбачено зручний інтерфейс для реєстрації і зберігання інформації про послуги, тарифи, показань лічильників, об'єктах обліку і споживачах.

5. На підставі нарахувань за послуги система автоматично формує споживачам рахунки на оплату послуг із зазначенням сум заборгованості, тарифами і розшифровкою показань лічильників. Розсилка рахунків можлива по електронній пошті.

6. Формування Актів виконаних робіт на підставі існуючих рахунків ЖКГ за вказаний період також відбувається в автоматичному режимі.

З огляду на відсутність капіталовкладень в придбання і запуск системи, сучасний багатоплатформовий інтерфейс з можливістю підключення з будь-якого місця, де є Інтернет, Облік SaaS може стати прекрасним інструментом організації бухгалтерського, матеріального і податкового обліку в ОСББ та керуючих компаніях. Зареєстровані користувачі можуть встановити модуль ЖКГ, звернувшись в службу підтримки користувачів даної програми [5].

Отже, використання запропонованої бази даних дозволить здійснювати моніторинг поточного стану будинку та прибудинкової території в розрізі фактологічної, фінансової та технічної інформації, прогнозування витрат майбутніх періодів, надходження платежів та погашення боргів. Облікова система «Облік SaaS» може стати дієвим інструментом управління в підприємствах альтернативних форм обслуговування житлового фонду, оскільки управителю буде дуже легко виявити ті квартири, які своєчасно не сплачують за надані послуги. Крім того, до окремих розділів бази даних можуть мати доступ усі мешканці будинку для одержання загальної адекватної інформації про стан сфери управління будинком та прибудинкової території.

Список літератури:

1. Головченко, О. О. Галузеві характеристики житлово-комунального господарства, що принципово впливають на побудову інформаційних систем обліку та контролю / О. О. Головченко, Н. Ю. Головченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : зб. наук. пр. - Кропивницький : ЦНТУ, 2017. - Вип. 31. - С. 189-196.
2. Лега, Ю. Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю. Г. Лега, Т. М. Качала. — Черкаси: ЧДТУ, 2003. — 219 с.
3. Лебедев, М. І. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень [Текст] / М. І. Лебедев. — К.: Знання, 2000. — 125 с.
4. Монастирська, Т. Б. Інформаційне забезпечення управління альтернативних форм обслуговування житлового фонду: клієнтоорієнтований підхід [Текст] / Тетяна Богданівна Монастирська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. — Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. — Том 21. — № 2. — С. 284-291.
5. <https://ioblik.com/uk/news/zhkg-oblik-osbb-bezkoshtovno/>

Талоєв Д.Р., магістр ФЕБА

*Національний авіаційний університет, м. Київ
Науковий керівник – к.е.н., доц. Білявський В.М.*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Якщо організація розраховує підвищувати власну конкурентоспроможність, то їй необхідно пристосувати свою господарську діяльність до постійних змін і вирішення конфліктних ситуацій у навколишньому середовищі.

Для цього необхідно прогнозувати виникнення конфліктів, формуючи в організації корпоративну культуру. Багато науковців розглядали проблеми виникнення конфліктів [1, с.16]. Так, Т. Парсонс, Е. Дюркгейм, Е. Мейо наголошували на стійкості й стабільності громадянського суспільства, вважаючи виникнення конфліктних ситуацій лише певним елементарним відхиленням, тобто певним недоліком у людських відносинах. Натомість М. Вебер, В. Парето, Р. Дарендорф розглядали конфлікти, як необхідний фактор у поясненні соціальних процесів і явищ. Проте й на даному етапі ця проблема залишається доволі актуальною. Конфлікти мають бути в полі зору будь якого менеджера, тому що 50 % конфліктних ситуацій не відношення до проблем і протиріч в організації [2, с.692], але саме вони збільшують і протидіють позитивному вирішенню конфліктних ситуацій і вирішенню проблем в цілому.

Саме конфлікти дозволяють перевірити на міцність злагодженість управлінської команди, цінності в організації колективу і керівника та показують реальне відношення кожної особи чи соціальної групи до цієї проблеми [3]. Стратегічно виграє та організація, де до вирішення конфліктних ситуацій відносяться спокійно і професійно. Більше того, якщо організація, реалізує інноваційні програми, то управлінський персонал, у першу чергу, має бути навчений сучасним технологіям управління при вирішенні конфліктів. Загальною формою прояву конфліктних ситуацій можна вважати дезорганізацію даної цільової групи. При дезорганізації групові норми, тобто певні шаблони колективних дій тією чи іншою мірою приходять у невідповідність із новими потребами. Актуалізується проблема взаємовідносин поколінь у колективі, а також оцінка досвіду більш досвідчених співробітників організації.

Наразі, в структурі організацій відбувається зміна неформальних лідерів, а за умови виникнення критичних ситуацій - і формальних носіїв вищої для організації адміністративної влади. Типовим конфліктом, що пов'язаний із необхідними змінами в колективі є конфлікт між консерваторами і новаторами. Виникнення його, зазвичай, є закономірним, тому що нове переважно ініціюється окремими членами організації, будь то лідер чи рядовий виконавець. Способи управління конфліктною ситуацією можна розділити на дві категорії, а саме: структурні і міжособистісні.

Керівникам не слід вважати причиною конфліктних ситуацій просте розходження в характерах співробітників організації. Конфлікт означає певну незгоду сторін, за якої одна сторона прагне схилити іншу до своїх поглядів, тобто намагається домогтися прийняття своїх поглядів, як єдино вірних і перешкодити іншій стороні зробити ті ж самі дії.

Варто відмітити, що потреба в управлінні розвитком і розв'язанні конфліктних ситуацій залежить від правильної діагностики динаміки конфлікту і вироблення стратегії дій у конфліктній взаємодії. Тому, слід зазначити, що до потенційних причин виникнення конфліктних ситуацій можна віднести [4, с.27]: спільно використовувані ресурси, взаємозалежність завдань, розходження з метою, розходження в сприйнятті цінностей, розходження у стилі поведінки, а також не ефективно налагоджена комунікація.

Таким чином, відзначимо, що в майже кожній організації дуже важливим є розуміння прагнути до швидкого і повного вирішення конфліктних ситуацій, у іншому випадку вони можуть стати постійними, що негативно вплине на показники господарської діяльності організації. Важливе значення при цьому має приділятися створенню атмосфери співпраці у колективі, доброзичливих міжособистісних відносин її членів в процесі трудової діяльності, вміння відрізняти причини від приводів та обирати найбільш результативні способи вирішення конфліктних ситуацій. Це є одним з найважливіших завдань менеджменту організації. Адже ефективно управляти – це вміння створювати таку атмосферу у колективі, в якій з мінімальними втратами реалізовувалися б поставлені перед організацією завдання.

Література

1. Білявський В.М. Управління конфліктами як фактор сталого розвитку підприємств / В.М. Білявський, К.В. Богач // Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу: матеріали І міжнар. наук.-практ. інтерн.-конф. — Х. : Харків. держ. ун-т харч. та торг., 2018. — С. 15–17.
2. Biliavskyi V. Evaluation of personal career management efficiency of trade enterprise employees / V. Biliavskyi, J. Biliavska // Canadian Journal of Science and Education: journal. — Toronto, 2014. — № 2 (6). — P. 684–695.
3. Білявський В.М. Оцінка ефективності соціальних технологій у системі корпоративного управління організацією / В.М. Білявський // Вчені записки ун-ту «КРОК»: зб. наук. праць. — К. : Університет економіки та права «КРОК», 2011. — С. 21–29.
4. Білявський В.М. Людський капітал як інструмент оцінювання конкурентоспроможності організації / В.М. Білявський // Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. — 2017. — № 92. — С. 23–31.

Танчик О.І., к.е.н.

*Донецький державний університет управління, м. Маріуполь
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності,
доцент*

Дятлов Є.В.,

*Донецький державний університет управління, м. Маріуполь
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності,
аспірант*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

З переходом світового господарства до інформаційної стадії розвитку перетворення інформації у найважливіший ресурс, продукт, товар обумовлює необхідність осмислення з позицій економічної науки посиленням ролі інформаційного забезпечення як складової управління національною економікою.

В управлінні національною економікою, її секторами, галузями, сферами, підприємствами важливим є формування інформаційних потоків. Визнано, що

розподіл інформації на потоки полегшує доступ до неї [1, 2, 3]. Формуванню інформаційних потоків сприяє створення системи інформаційного забезпечення в країні на макро-, мезо- та макро- рівнях.

Чітке розділення економічної інформації на потоки й визначення того, які потоки можуть задовольнити потреби кожної групи споживачів інформації, є дуже важливим. Таке розділення дозволяє встановити, яка саме економічної інформація потрібна кожній групі споживачів і яка доцільність надання конкретним агентам доступу до тих або інших джерел інформації. Аналіз структури інформаційних потоків на відповідність критерію необхідності й достатності отримуваної споживачами інформації дозволяє мінімізувати як самі інформаційні потоки, так і навантаження на споживачів і внутрішніх виробників інформації. Необхідно пам'ятати, що надлишок інформації так само небезпечний, як і її недолік.

Управління економічною системою (макро-, мезо-, мікро- рівня) базується на отриманні, переробці й використанні інформації, яка циркулює в каналах зв'язку системи управління, а, отже, на інформаційному забезпеченні.

Рух інформаційних потоків здійснюється за чотирма напрямками (рис. 1). Перший – це інформація з зовнішнього середовища в систему правління національною економікою, який являє собою потік нормативної інформації в законодавствах інших країн, інформація про кон'юнктуру міжнародного ринку певної продукції та інша. Другий – із країни до зовнішнього середовища, тобто це звітна інформація, перш за все фінансова інформація державних органів, інформація для зовнішніх інвесторів, кредиторів, споживачів; маркетингова інформація потенційним споживачам. Третій – внутрішній рух із системи управління на об'єкт управління, що представляє сукупність планової, нормативної й розпорядливої інформації для здійснення господарських процесів у країні. Четвертий – внутрішній рух інформації від об'єкту управління до суб'єкту, який відображає облікову інформацію про стан об'єкту управління економічної системи (сировини, матеріалів, грошових, енергетичних, трудових ресурсів, готової продукції та виконаних послуг) в результаті виконання господарських процесів у країні.

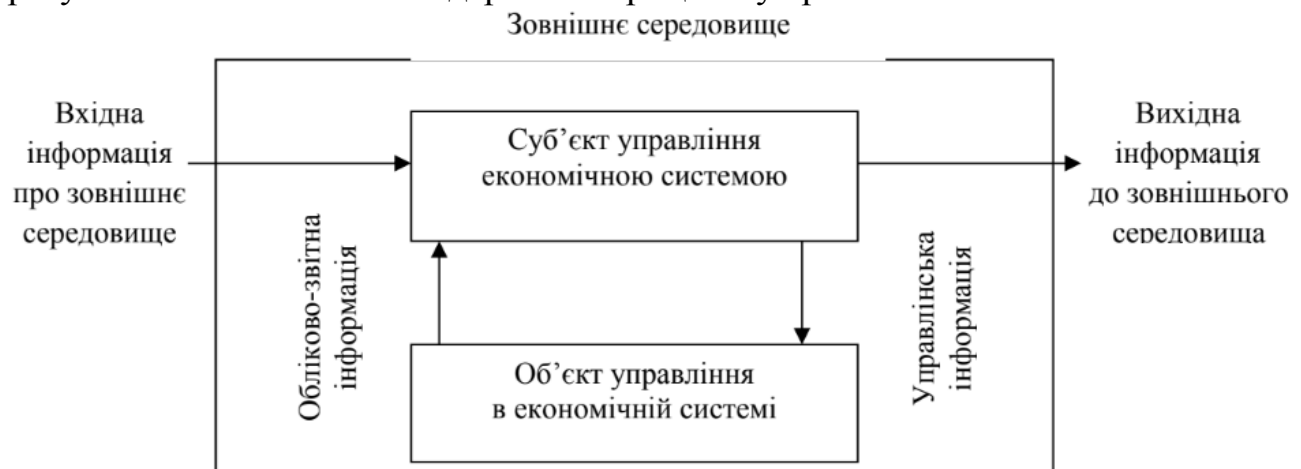


Рис. 1. Інформаційні потоки в управлінні економічною системою

За такою моделлю управління існують ризики та небезпека отримання та передачі недостовірної інформації.

За наявності системи інформаційного забезпечення як складової управління національною економікою відстежуються загрози та мінімізуються ризики. Запропонована модель деталізує формування інформаційних потоків через якісне функціонування системи інформаційного забезпечення (рис. 2).



Рис. 2. Модель системи інформаційного забезпечення як складової управління національною економікою

При створенні системи інформаційного забезпечення як складової управління національною економікою слід враховувати, що інформаційні потоки в системі інформаційного забезпечення знаходяться у взаємодії з потоком товарів і послуг секторів, галузей і сфер національної економіки, що обумовлює результативність їх економічного зростання.

Література

1. Захарченко А.П. Загальні принципи аналізу інформаційних потоків у Інтернеті / А.П. Захарченко // Наукові записки Інституту журналістики. – 2010. – Т. 41. – С. 80-85.
2. Кунченко-Харченко В.І. Моделі інформаційних потоків та їх використання в системах бази даних та документології для прийняття рішень / В.І. Кунченко-Харченко // Збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова НАН України. – 2010. – Вип. 54. – С. 175-179.
3. Мізюк Б.М. Інформаційна природа управління / Б.М. Мізюк // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 8-13.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Посилення впливу суспільства в Інтернеті змінило обличчя того, як діють підприємства, особливо в галузі маркетингу. Точно так само, як обличчя маркетингу змінилося для фахівців у галузі, також воно змінилось для брендів та компаній, які використовують Інтернет-маркетинг в своїй маркетинговій стратегії.

Від створення унікального контенту, як маркетингової стратегії до використання платформ соціальних мереж, професіонали з інтернет-маркетингу повинні залишатись обізнаними, використовуючи останні тенденції та тактику в галузі. Інші важливі аспекти інтернет-маркетингу включають відстеження веб-аналітики та створення стратегій пошукової оптимізації (SEO) для розширення охоплення бізнесу чи бренду.

Компанії які займаються просуванням свого веб-сайту в GoogleAdWords, скоріше за все почнуть використовувати можливості штучного інтелекту, який дозволить робити ставки автоматично, на відміну від того, як наразі маркетологам потрібно постійно аналізувати статистичні дані по кожній маркетинговій компанії та, відповідно до отриманих результатів, змінювати вартість грошової ставки за клік.

Соцмережі використовують інтереси користувачів для формування новинної стрічки. Це дозволяє рекламодавцям економити і не показувати рекламу тим, для кого вона не актуальна. Facebook та LinkedIn використовують штучний мозок, для того щоб не псувати користувацький досвід та не дати веб-сайтам публікувати контент з поганим та неякісним призначенням.

Однією з тенденцій, яка вийшла на перший план в 2017 році, було використання голосової пошукової системи для пошуку товарів в Інтернеті. Компанія Google заявила, що понад 50% усіх пошукових запитів у пошукових систем стануть голосовими запитами до 2020 року. З огляду на те, що до 2020 року залишилося менше двох років, маркетологи що працюють з B2B компаніями повинні почати приділяти більше уваги голосовим запитам у 2018 році.

Підживлений соціальними медіа, відео-маркетинг став популярним шляхом споживання контенту. Цей тренд, який набрав більшу популярність в 2017 році, продовжує своє зростання і в 2018. Вже зараз кожен день більше 100 мільйонів користувачів дивляться онлайн-відео. Очікується, що в майбутньому році близько 75% Інтернет-трафіку охопить відео. Воно сприяє запом'ятовуванню бренду і збільшенню лояльності серед аудиторії, стимулює покупки, максимально ефективно просуває бренд.

2017-й став роком справжнього буму на потокові відео в соціальних мережах. Прямі ефіри, розіграші, тестування продукту, баттли в режимі

реального часу - це далеко не всі сфери для застосування потокового відео в маркетингу. Оскільки 80% користувачів віддають пріоритет яскравим відео-публікаціям в блозі на веб-сайті компанії, в новинній стрічці в Facebook та LinkedIn, таким чином зростання використання відео, особливо професійних цілях.

Пошукова система Google розвивається дуже швидко, постійно вдосконалюючи алгоритми пошукової видачі. Один з головних напрямків її розвитку - визначення корисності контенту для користувачів. Аналізуючи поведінкові фактори, гугл-боти піднімають вище сайти з цікавим і захоплюючим наповненням, які приковують до себе увагу Інтернет-користувачів. Контент, виданий навмання, як і реклама на широку аудиторію, стрімко втрачає свою актуальність. Користувач хоче бачити максимально індивідуалізовану пропозицію, яка б базувалась на його власному цифровому досвіді. Зараз це щосили застосовується в рекламних механізмах ретаргетінгу і ремаркетингу, а також при певному контенті, наприклад, на сайтах інтернет-магазинів, де покупцеві підбираються товари, послуги або інформаційні матеріали на основі його поведінкових особливостей на сайті.

Месенджери захоплюють все більшу кількість користувачів інтернету, навіть в соціальних мережах люди перестають проводити стільки часу як месенджерах. Цей вид реклами тільки почав свій розвиток, але з певністю можна сказати, що за ним майбутнє. Месенджери є новим ефективним способом комунікації з аудиторією. За статистикою, ними вже користується більше людей, ніж звичайними соцмережами і це залучення зростатиме надалі.

Як було сказано вище, цей вид Інтернет-маркетингу не зможе повністю втратити свою актуальність. А якщо його адаптувати під сучасні умови ринку, він як і раніше може бути досить ефективним. Тепер e-mail розсилки повинні бути максимально продуманими і точковими. Потрібно бути гранично інформативними і в той же час лаконічними, назавжди забути про настирливість.

Знову ж таки, думка впливових людей в галузі, або тих людей яких можливо назвати «експертами» є важливою для зацікавлених глядачів, таким чином співпрацюючи з ними компанія має можливість швидко надати певному колу людей невимушену інформацію про себе таким чином, що клієнт не буде вважати це рекламою продиктованою компанією, а реальною думкою незацікавленої особи.

Література :

1. 5 трендов интернет-маркетинга на 2018 год [Електронний ресурс] // Виталий Попов – 2017 – Режим доступу до ресурсу: <http://prclub.spb.ru/2017/11/09/digitaltrend2018/>
2. 7 Not-To-Miss Digital Marketing Trends For B2B .[Електронний ресурс] // Ankit Gupta - Режим доступу до ресурсу: <https://thenextscoop.com/digital-marketing-trends-b2b/>
3. 8 главных трендов маркетинга в 2018 .[Електронний ресурс] // Дарья Голованова -2018- Режим доступу до ресурсу: <https://myacademy.ru/baza-znani/stati/8-glavnih-trendov-marketinga-v-2018.html>

*Ширяєва Л.В., д. е. н., проф.
Шахова О.А., студентка
Одеський національний морський університет
Проф. кафедри «Економіка і фінанси», студентка 2 курсу спец.
«Менеджмент»*

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Страховий ринок є складною, багатофакторною, динамічною, відповідним чином структурованою, відкритою, мобільною, залежною від загальної економічної ситуації в країні та активності страховика системою. Аналіз страхових ринків різних країн оцінюється за обсягом і темпам зростання реальних страхових премій (real premium growth). У 2016 році світовими лідерами за цим показником були США - \$1,35 трильйонів страхових премій на рік, Японія - — \$471 мільярд, і Китай — \$466 мільярдів. Ще один важливий показник світового ринку – доля страхових премій у ВВП країни або регіону. За цим показником лідирують Тайвань (19 % від ВВП), Гонконг (17 %), ПАР (14 %), Південна Корея (13 %) та Фінляндія (12 %) [1].

Для порівняння страховий ринок України не досяг навіть \$ 1 млрд., що доводить недосконалість чинної системи страхування в країні, з одного боку, та колосальні резерви у цій сфері – з іншого [2].

Основними недоліками страхового ринку є наступні:

- невідосконалене чинне законодавство у сфері страхування потребує доопрацювання та вдосконалення;
- неефективне державне регулювання ринку страхових послуг;
- недостатня кількість кваліфікованих фахівців у цій сфері;
- малий попит на послуги в галузі особистого страхування;
- нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, що має негативний вплив на фінансову і страхову діяльність зокрема.

Так, існуюче законодавство про страхування не враховує сучасного стану економіки держави (наприклад, інфляції, яка швидко змінює всі страхові фонди і резерви). Інфляція по суті є проблемою номер один, оскільки непередбачуваність цінової динаміки суттєво ускладнює розрахунок ставок страхових премій і визначення обсягів виплат страхових відшкодувань і, в кінцевому результаті, може нанівець звести страховий захист.

Недоліками страхової справи на сучасному етапі розвитку страхового ринку є те, що відсутня широкомасштабна роз'яснювальна робота з питань страхування серед населення і, в першу чергу, серед потенційних страхувальників.

Назріла необхідність створення цілком нових для вітчизняних, але давно створених за кордоном інститутів, які обслуговують і контролюють страховий бізнес. Перш за все потребує уваги процес організації експертних служб: сюрвейерів, менеджерів і консультантів по ризиках та інспекторів по позову [3].

Створення таких служб і органів, координуючих їх роботу, а також закладів по навчанню профільних спеціалістів вимагають участі і сприяння держави.

Необхідно прискорити процеси інтеграції страхового ринку України до світового ринку страхування і створення сучасної моделі ефективного управління страховими резервами. Інтеграція необхідна українському ринку з позицій перестрахування. Оскільки ємність нашого страхового ринку нині невелика, багато крупних ризиків необхідно перестраховувати за межами України. Це має і позитивний характер, оскільки у випадку настання страхової події в економіку держави гарантоване вливання коштів іноземного страховика. Чим швидше економіка України буде відповідати загальним світовим стандартам, тим швидше будуть відбуватися інтеграційні процеси в страховому бізнесі.

Список використаних джерел

1. Катаргин С.В. – Глобальный рынок страхования – обзор текущей ситуации. - [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://vc.ru/31955-globalnyy-rynok-strahovaniya-obzor-tekushchey-situacii>
2. Огляд ринку страхування в Україні. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stand-i-rozvitok.html>.
3. Рудь.І.Ю. Перспективи розвитку страхового ринку. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.

Kryshtal G.

PHD. Raiffeisen BankAval

SITUATION OF THE INSTITUTIONAL AND EVOLUTIONARY CONCEPT OF INTERACTION OF THE STATE REGULATOR, BANKING INSTITUTIONS AND REAL SECTORS OF THE ECONOMY IN MODERN CONDITIONS

The divergence of interests of the interacting subjects of the state regulator, the banking and real sector, with all their asymmetry, can be combined in one direction with the help of institutes built into the mechanism of interaction of sectors. The institutes by which the "framework" of any public education is created and their evolution is the subject of the study of institutional-evolutionary theory, one of the founders of which D. North noted: "the way the economy works is determined by a mixture of rules, informal forms and mechanisms that fix them. If rules can be changed overnight, then informal rules change gradually, but they give "legitimacy" to the system of rules ". Taking into account the systemic nature of the process of interaction between the state, banking and real sectors of the economy, as well as the difficult modern conditions of the internal and external environment of the interaction of sector entities, the improvement of formal institutions, including the formation of stable informal institutions that support the process of interaction in conditions opportunistic and cyclical fluctuations is extremely necessary.

The great recession revealed many problems that called into question the work of a well-established mechanism for redistribution of resources, including based on the interaction of the state, banking and real sectors of the economy. This suggests the obvious dependence of the results of the interaction of sectors on the institutional conditions of the development of not only the national but also the world economy, which have undergone changes over the last few decades, contributing to a sharpening of the conflict of interests between sectors:

- The entry into force of the 1999 Gramm-Leach-Bliley Law in the United States marked the beginning of the liberalization of core banking rules, which gradually reduced the attractiveness of the real sector for financial capital, leading to a reorientation of financial flows in favor of speculative operations;

- The active mastery of transactions with derivative stock market instruments allowed them to attract real assets such as oil, metals, grain, which led to the fact that the creation and depletion of their stocks was not determined by the needs of the real sector, but depend on manipulating the price of these assets, weakening the real sector of the economy;

- The growth of globalization and integration has led to the emergence of new institutions in the form of world financial centers, offshore zones and new financial technologies, which together ensured the faster growth of the banking sector, creating incomes and profits outside the sphere of real production.

At the same time, the growth of the world financial market and international trade has led to an increase in the dependence of economic systems on the rules of global competition against the background of the creation of unified international norms, often conflicting with the national interests of individual countries and the rules of regulation in them.

The contradictions of the newly introduced modern institutes and their conflicts with the established informal institutes indicate that the complex of problems of interaction between the state, banking and real sectors of the economy, which continue to limit its effectiveness today, is preserved over a long period of time.

Analysis of the ideas presented in the modern economic literature allowed us to conclude that a significant part of the presented problems is reduced to three main: "resources", "risks", "regulation".

List of references:

1. Mishchenko V.I., Slavyanska N.H. Bankivski operatsii : pidruchnyk / za red. V.I. Mishchenka, N.H. Slavyanskoï. – K.:Znannia, 2011. – S. 727. (Ukrainian)
2. Upravlinnia vidsotkovym ryzykom / T.Bludova, P.Harmydarov // Visnyk NBU - 2004. - № 10. - S.34–35. (Ukrainian)
3. Pobudova systemy ryzyk-menedzhmentu v komertsiiinomu banku / L. A. Bondarenko // Finansy Ukrainy.- 2003. - № 9. - S.85–93. (Ukrainian)
4. Vitlinskyi B. V. Ekonomichnyi ryzyk i metody yoho vymiryuvannia: pidruchnyk / B. V. Vitlinskyi, S. I. Nakonechnyi, O. D. Sharapov. - K.: IZMN, 1996. – S.362.

Зміст

Частина 2

Секція: Економічні науки

Аль-Газу Алі Напрямки зменшення собівартості послуг авіатранспорту.....	3
Балагур Ю.А. Проблеми безпеки електронної комерції в мережі інтернет.....	5
Балагур Ю.А. Проблеми розвитку ринку інновацій в процесі інституціоналізації української економіки.....	7
Божок Є.М. Формування портфелю банківських послуг.....	8
Бондаренко В.В. Інноваційна діяльність аграрних підприємств.....	10
Босак А.О., Пенгрин С.М. Світовий ринок риби: загальні тенденції і місце України.....	12
Буркова Л.А., Бабіна К.О. Загальнодержавні податки та збори: сутність та значення.....	14
Буртник С.Р., Яременко М.І. Удосконалення обліку нематеріальних активів.....	16
Бусарєва Т.Г. Характеристика етапів управління знаннями ТНК.....	19
Буштаков С.В., Джур О.Є. Вплив цифрових технологій на формування систем менеджменту підприємств.....	22
Галушко О.І. Перспективи розвитку форензік послуг в Україні.....	25
Губиш Н.О. Шляхи підвищення ліквідності підприємства в межах антикризового управління.....	27

Добра М.В. Контроль процесу управління інвестиційним проектом та його фінансові елементи.....	28
Дуганець Н.В., Кучер І.Т. Інвентаризація грошових коштів.....	31
Закіров Р.Р. Продуктивність праці в Україні.....	34
Захаренко Ю.С. Особливості відображення уцінки основних засобів з метою податкових розрахунків.....	36
Іванова В.С. Аналітичні аспекти оцінки результативності реалізації інвестиційних проектів на основі збалансованої системи показників.....	38
Іващенко О.В., Клименко С.Є. Ділова розвідка як складова фінансово-економічної безпеки підприємства.....	40
Клеймьонова А.О. Технологія блокчейну в обліку «потрійного запису».....	42
Колосенко К.О. Проблеми формування ресурсного потенціалу підприємства.....	44
Кримінець О.Я. Інвестиції в основний капітал в Україні.....	45
Лакуста Н.Ю. Особливості ліцензування торговельної діяльності.....	47
Личак О.О. Вдосконалення принципів управління операційними ризиками в банках України.....	51
Нашкерська Г.В., Лемешко С.Я. Удосконалення організації обліку готівкових операцій на підприємстві.....	52
Пастух Х.Р., Машлій Г.Б. Роль стратегічного планування у розвитку територіальних громад.....	54

Петрушко Я.Р. Конкурентна розвідка як елемент системи безпеки кредитної діяльності банків.....	56
Прудкий В.В., Малик І.П. Мотивація як фактор підвищення продуктивності праці.....	58
Рибалка Ю.А. Заходи вдосконалення системи управління фінансовими результатами від операційної діяльності підприємства.....	60
Савчук Л.О. Інфляція в Україні та її прогнози.....	64
Саидова Д.Н., Мусаева Н.Н., Мустафаев С.А. Вопросы совершенствования профессиональной подготовки предпринимательских кадров в условиях инновационного развития	66
Саидова Д.Н., Мусаева Н.Н., Худойбердиева Ф.М. Инновационные технологии в аграрном секторе Узбекистана для повышения производства растениеводства.....	68
Соколенко Л.Ф. Інформаційне забезпечення системи обліку альтернативних форм обслуговування житлового фонду.....	72
Талоєв Д.Р. Інструментарій вирішення конфліктних ситуацій в організації.....	74
Танчик О.І., Дятлов Є.В. Інформаційне забезпечення як складова управління національною економікою.....	76
Фрайт О.В. Перспективні напрямки застосування Інтернет технологій в маркетинговій діяльності підприємства.....	79
Ширяєва Л.В., Шахова О.А. Проблеми та шляхи вдосконалення страхового ринку в Україні.....	81
Kryshtal G. Situation of the institutional and evolutionary concept of interaction of the state regulator, banking institutions and real sectors of the economy in modern conditions.....	82

Частина 1

Секція: Інформаційні системи і технології

Архипова С.А.

Построение регрессионных моделей при неполной информации о погрешностях измерений.....7

Балалаева Е.Ю., Вакуленко Т.В.

Применение алгоритмов нечеткой логики для создания информационной системы медицинской диагностики.....6

Бондаренко В.А.

Державна політика впровадження інформаційних технологій в галузь медицини України.....7

Гораш М.А.

Розробка інформаційно-аналітичної системи моніторингу стану архітектурних об'єктів.....9

Доброштан М.В.

Правові механізми захисту інформаційних прав людини.....10

Драбинко В.П.

Інформаційно-комунікаційні технології у процесі освіти у вищих навчальних закладах.....14

Дрегало Л.В.

Оптимізація використання ресурсів сховищ даних.....15

Елізаров А.Б., Гасімов Ф.М.О.

Захист корпоративної мережі підприємства за рахунок створення VPN тунелю.....17

Колесников В.А.

Порівняльна характеристика симетричного та асиметричного шифрування....23

Корзун В.І.

Використання штучного інтелекту для розпізнавання об'єктів місцевості на зображеннях.....25

Котлерман І.В., Отношенний І.О. Особливості реалізації стеганосистеми з секретним ключем.....	27
Кравченко О.О. Аналіз методів кешування даних у веб-застосуваннях.....	28
Кузьмініх В.О., Осипенко М.В. Використання штучного інтелекту для пошуку інформації в електронних джерелах.....	31
Макута М.Ю. Дослідження та розробка телеграм-бота системи самообслуговування Інтернет-провайдера.....	33
Марочканич О.Р. Проблеми та ризики у веб-застосуваннях.....	35
Марочканич О.Р. Порівняльний аналіз алгоритмів шифрування на прикладі веб-браузерів.....	38
Марочканич О.Р. Основні засади та принципи оптимального пошуку інформації.....	41
Мерзлікін К.М. Аналіз методів класифікації часових рядів.....	44
Миколайчук Т.В., Фоміченко І.П. Впровадження сучасних систем фільтрації у галузь кольорової металургії України.....	46
Мискін Ю.І., Міщенко Р.О., Вальдовський В.І. Характеристика сучасного програмного забезпечення автоматизації обліково-інформаційних систем управління.....	48
Псюк Н.М. Класифікація фразеологізмів: теоретико-понятійний аспект.....	50
Рогоза А.В. Хмарні обчислення.....	51
Рогоза А.В. Мобільна хмарна мережа.....	55
Рогоза А.В. Вразливість хмарних обчислень.....	58

Синельников Н.Д. Электронные платежные системы для деятельности некоммерческого предприятия.....	61
Сініцин О.В. Алгоритмічні та програмні засоби формування і відображення тривимірного зорового образу земельної ділянки та об'єктів наземного базування в геоінформаційній системі прецизійного землеробства.....	63
Слабінога М.О., Семків Р.Ю. Система пропускового контролю на базі ESP8266 та платформи Arduino.....	66
Телишева Т.О., Курилко І.М. Сервіс з прикладним інтерфейсом для розпізнавання облич.....	67
Ченька М.В. Cambridge Analytica та інформаційна безпека у соціальних медіа.....	71
Черняк Б.Р. Використання інформаційних систем для підтримки діяльності некомерційного підприємства.....	76
Шевелін М.С. Проблеми прогнозування багатofакторних моделей.....	78
<i>Секція: Технічні науки</i>	
Божко К.М. Телевізійні засоби в неруйнівному контролі електролюмінесцентних мікродефектів сонячних елементів.....	80
Бреус Д.М. Розрахунок для дослідження принципу дії ультразвукового датчику для електронної системи виявлення перешкод.....	81
Грудз В.Я., Марущенко В.В., Братах М.І., Савчук М.Т., Філіпчук О.О. Питання експлуатації газовидобувної системи на завершальній стадії експлуатації родовищ.....	86
Запорожець Ю.А. Вплив навколишнього середовища на перенесення забруднюючих речовин в природному дисперсному середовищі.....	91

Запорожець Ю.А. Використання експертних систем для прогнозування міграції розчинених речовин в ґрунтовому шарі.....	92
Защепкіна Н.М., Божко К.М. Вимірювання енергетичної освітленості імітатора сонячного випромінювання монохромним приймачем.....	93
Касько А.Р., Штаєр Л.О. Аналіз результатів польових досліджень при застосуванні акустичного методу контролю витоків з трубопроводів.....	95
Кондрашов К.В. Анализ современных систем аварийно-предупредительной сигнализации судов.....	96
Левченко К.А., Сабадаш Н.І. Е 160а – харчова добавка поліфункціональної дії.....	99
Морозова І.В., Богданов В.В. Експериментальні дослідження параметрів і характеристик імітатора сонця у неперервному режимі.....	100
Петрова Ж.О., Дмитренко Н.В., Слободянюк К.С. Визначення теплоти випаровування соєво-шпинатної суміші.....	101
Харченко Т.П. Механізм збереження енергії Discontinuous Reception (DRX) в LTE Advanced.....	104
Харченко Т.П. Фізичний рівень LTE: аналіз та оцінка ефективності.....	105
Швець Л.В., Труханська О.О. Удосконалення машинних технологій та відповідного обладнання на операції зрізу гички.....	107
Щедролосєв О.В., Коннов В.М., Узлов О.М., Кириченко К.В. Технологічні особливості побудови композитних доків зі зменшеною кількістю набору у понтоні.....	109

Підписано до друку 20.06.2018
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 100 прим.

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72
E-mail: tooums@ukr.net

