

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ  
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ ЛЬОТНИЙ КОЛЕДЖ**

**ISBN 978-966-610-243-3  
ISBN 978-966-610-245-7**

**МАТЕРІАЛИ  
II МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
«АВІАЦІЯ, ПРОМИСЛОВІСТЬ, СУСПІЛЬСТВО»  
(Посвідчення № 391 від 16.09.2020 р.)**

**PROCEEDINGS  
II INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE  
«AVIATION, INDUSTRY, SOCIETY»  
(Certificate № 391 dated September 16, 2020)**

**Частина 2**

**12 травня 2021 р.**

**Кременчук 2021**

УДК 62 (33: 34: 37: 61: 65: 80)

А 20

*Рекомендовано до друку оргкомітетом відповідно до доручення  
Харківського національного університету внутрішніх справ  
№ 55 від 31 березня 2021 року*

**Редакційна колегія:**

**Сокуренко В. В.**, ректор ХНУВС, генерал поліції третього рангу, заслужений юрист України, член-кореспондент Національної академії правових наук України, доктор юридичних наук, професор (голова редколегії);

**Швець Д. В.**, перший проректор ХНУВС, полковник поліції, заслужений працівник освіти України, доктор юридичних наук, доцент (заступник голови);

**Могілевський Л. В.**, проректор ХНУВС, заслужений юрист України, доктор юридичних наук, професор (заступник голови);

**Шульга В. П.**, проректор ХНУВС, доктор історичних наук (заступник голови);

**Яковлєв Р. П.**, директор КЛК ХНУВС;

**Шмельов Ю. М.**, заступник директора коледжу з навчально-методичної та наукової роботи КЛК ХНУВС, кандидат технічних наук.

А 20 **Авіація**, промисловість, суспільство : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Кременчук, 12 трав. 2021 р.) : у 2 ч. / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременчуц. льотний коледж. – Харків : ХНУВС, 2021. – Ч. 2. – 556 с.

ISBN 978-966-610-243-3

ISBN 978-966-610-245-7

У збірнику розглянуто результати наукових досліджень учених, здобувачів вищої освіти, практиків з питань сучасних тенденцій і перспектив розвитку авіації, промисловості, суспільства в умовах сьогодення.

**УДК 62 (33:34:37:61:65:80)**

**Доповіді друкуються в авторській редакції**

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

## **ВІТАЛЬНЕ СЛОВО**

ректора Харківського національного університету внутрішніх справ  
генерала поліції третього рангу, заслуженого юриста України,  
члена-кореспондента Національної академії правових наук України,  
доктора юридичних наук, професора

**Валерія Васильовича Сокуренка**

Шановні учасники та учасниці конференції! Уже другий рік поспіль Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ проводить Міжнародну науково-практичну конференцію, яка є спільним результатом плідної праці наукової спільноти та практиків зі всього світу.

Від імені ректорату та Вченої ради Харківського національного університету внутрішніх справ вітаю вас із початком II Міжнародної науково-практичної конференції «Авіація, промисловість, суспільство».

3 червня 2019 р. Кременчуцький льотний коледж є структурним підрозділом Харківського національного університету внутрішніх справ та безперечною гордістю регіону в освітньому середовищі, потужним двигуном авіаційної складової правоохоронної діяльності. Саме згуртований і прогресивний колектив коледжу й університету здатен виконувати всі найскладніші завдання та реалізовувати стратегії держави і МВС України щодо підвищення ефективності державного регулювання в галузі державної авіації, підготовки конкурентного високопрофесійного льотного та льотно-технічного складу для експлуатації авіаційної техніки.

Тематика наукового заходу є актуальною для нашого суспільства, а висвітлені питання та спільне їх вирішення – перспективними для розвитку авіації, промисловості й суспільства в умовах мінливого середовища. Конференція має науково-теоретичне та практичне значення, згуртовуючи курсантсько-студентську спільноту, науковців і практиків з усього світу для висвітлення інноваційних та прогресивних ідей, які репрезентовано в 14 основних напрямках роботи заходу. До збірки матеріалів конференції ввійшло 414 робіт з актуальних та дискусійних тем різних напрямків.

Конференція надає можливість молодим дослідникам зростати в науковій діяльності, переймати досвід провідних науковців та практиків для нових новаторських відкриттів.

Від щирого серця бажаю кожному, хто долучився до наукового заходу, наснаги, плідних дискусій, дієвих результатів і подальших наукових досліджень!

## **ВІТАЛЬНЕ СЛОВО**

директора Кременчуцького льотного коледжу  
Харківського національного університету внутрішніх справ

**Руслана Петровича Яковлєва**

Поважні гості, шановні колеги!

Щиро радію тому, що маю нагоду вітати вас з нашою гарною традицією – проведенням Міжнародної науково-практичної конференції «Авіація, промисловість, суспільство». Щорічне проведення цієї конференції свідчить про те, що наука розвивається.

Пишаюся тим, що наш заклад має назву Кременчуцького льотного коледжу Харківського національного університету внутрішніх справ та за останні декілька років не лише посідає важливе місце в галузі державної авіації, але й став цілком конкурентоспроможним у сфері науки.

Ця Міжнародна науково-практична конференція «Авіація, промисловість, суспільство» на базі Кременчуцького льотного коледжу Харківського національного університету внутрішніх справ покликана забезпечити можливість спілкуватися на науковому рівні, обмінюватися ідеями і практичним досвідом та спільно вирішувати актуальні питання в авіації, промисловості й суспільстві, що є однією із важливих цілей конференції.

Майбутнє української науки та держави в цілому створює молоде покоління – наші курсанти/курсантки, студентки/студенти, які виховуються та навчаються у коледжі в атмосфері честі й порядності.

Сподіваюся на подальшу співпрацю з інтелектуальною елітою різних наукових галузей, державними органами управління, органами самоврядування регіонів, представниками підприємств та організацій для спільного підкорення нових інноваційних вершин.

Кожному учаснику та учасниці наукового заходу хочу побажати отримати задоволення від продуктивної роботи у колі професіоналів.

Нехай щастить!

## СЕКЦІЯ 13

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

- 1. Авраменко А. М.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна **27**  
 Науковий керівник: **Хоменко Л. М.**  
*ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВАГОНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА*
- 2. Акулич И. М.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **29**  
 Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*РОЛЬ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ*
- 3. Алексеев Р. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **31**  
 Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА: ПОНЯТИЕ, МЕТОДИКА ОЦЕНКИ*
- 4. Алексеев Р. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **34**  
 Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ЕГО СОСТАВ И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ*
- 5. Алексеев Р. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **37**  
 Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОПЛАТЫ ТРУДА. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА*
- 6. Алексєнко М. Д.** Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна; **Смоленюк Р. П.** Хмельницький навчально-науковий інститут Західноукраїнського національного університету, м. Хмельницький, Україна **40**  
*ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР: ОРІЄНТИРИ І СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ*
- 7. Андросюк Г. Ю.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **42**  
 Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЕЕ УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ*
- 8. Антипова А. К.** Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро, Україна **45**  
 Науковий керівник: **Паршин Ю. І.**  
*ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ*
- 9. Антипорук С. Н.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **47**  
 Научный руководитель: **Ливенский Л. М.**  
*МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ: ЗНАЧЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА*

- 10. Антипорук С. Н.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **50**  
Научный руководитель: **Ливенский Л. М.**  
*МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ*
- 11. Антипорук С. Н.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **53**  
Научный руководитель: **Ливенский Л. М.**  
*ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ МАТЕРИАЛАМИ И НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ*
- 12. Барило А. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **56**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО*
- 13. Батура Д. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **58**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ*
- 14. Беднарчук В. В.** Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна **60**  
Науковий керівник: **Шот А. П.**  
*АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ*
- 15. Бондаренко Л. Ф.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **62**  
*ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКУ ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТІВЕЛЬНИХ ВИТРАТ*
- 16. Бондарець О. М.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **65**  
*ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБ'ЄДНАНОЇ ЗВІТНОСТІ З ПДФО, ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ ТА ЄСВ*
- 17. Борушко К. С.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **67**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*УРОВЕНЬ И ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В БЕЛАРУСИ*
- 18. Бохон И. И.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **69**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ*
- 19. Бохон И. И.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **72**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**

<i>МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	
<b>20. Брежнева-Єрмоленко О. В., Роговський Д. С.</b> Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна	<b>75</b>
<i>ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У ВИДАТКАХ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ</i>	
<b>21. Булавина А. В.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Бухтик М. И.</b>	<b>78</b>
<i>ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ</i>	
<b>22. Василенко М. Д.</b> Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна Науковий керівник: <b>Шуплат О. М.</b>	<b>81</b>
<i>СУЧАСНИЙ СТАН ФІНТЕХ В УКРАЇНІ</i>	
<b>23. Водолазська О. І.</b> Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Хоменко Л. М.</b>	<b>83</b>
<i>АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «АЛЬФА-БАНК»</i>	
<b>24. Водолазська О. І.</b> Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Манченко І. В.</b>	<b>86</b>
<i>ФОРМУВАННЯ ПЛАТФОРМИ ДЛЯ УНІФІКАЦІЇ ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ</i>	
<b>25. Возна Л. С.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Хиль Л. П.</b>	<b>89</b>
<i>АУДИТ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ</i>	
<b>26. Войтещик Е. А.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Галкина М. Н.</b>	<b>91</b>
<i>ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА</i>	
<b>27. Войтещик Е. А.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Галкина М. Н.</b>	<b>94</b>
<i>РАЗРАБОТКА ЭТАПОВ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	
<b>28. Волот О. І., Грищенко Е. Н.</b> Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна	<b>96</b>
<i>МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ</i>	

<b>29. Волот О. І., Кухтій А. А.</b> Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна <i>ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ</i>	<b>99</b>
<b>30. Габровская О. А.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Бухтик М. И.</b> <i>МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ</i>	<b>101</b>
<b>31. Гава О. В.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Хиль Л. П.</b> <i>КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЗГІДНО МСБО ТА ПСБО</i>	<b>104</b>
<b>32. Гузенко О. П.</b> Криворізький навчально-науковий інститут Донецького юридичного інституту МВС Україна, м. Кривий Ріг, Україна <i>ПРОБЛЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ В СФЕРІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</i>	<b>106</b>
<b>33. Добош В. В.</b> Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м.Дніпро, Україна Науковий керівник: <b>Паршин Ю. І.</b> <i>ВІДМИВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДОБРОБУТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ</i>	<b>109</b>
<b>34. Дончак Л. Г.</b> Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця, Україна <b>Шкварук Д. Г.</b> Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету, м. Вінниця, Україна <i>СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ</i>	<b>111</b>
<b>35. Езубчик А. С.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Бухтик М. И.</b> <i>ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ИХ ИСПРАВЛЕНИЕ</i>	<b>114</b>
<b>36. Ефремочкина А. П.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Киевич А. В.</b> <i>ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	<b>117</b>
<b>37. Забиран К. И.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Ливенский В. М.</b> <i>ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОГО ФАКТОРА И ОБЪЁМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ НА ВЫРУЧКУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</i>	<b>120</b>



<b>38. Забиран К. И.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>123</b>
Научный руководитель: <b>Ливенский В. М.</b> <i>СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ» И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ</i>		
<b>39. Заруба И. И.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>125</b>
Научный руководитель: <b>Бухтик М. И.</b> <i>ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>		
<b>40. Зубко Е. И.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>128</b>
Научный руководитель: <b>Бухтик М. И.</b> <i>АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>		
<b>41. Кадала В. В.</b>	Криворізький навчально науковий інституту Донецького юридичного інституту МВС Україна, м. Кривий Ріг, Україна	<b>130</b>
<i>ОСУЧАСНЕННЯ РОЛЬОВОГО ТА СУТНІСНОГО СЕГМЕНТУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>		
<b>42. Карпенко В. О.</b>	Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, м. Дніпро, Україна	<b>134</b>
Науковий керівник: <b>Паршин Ю. І.</b> <i>ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ</i>		
<b>43. Киленков Р. С.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>135</b>
Научный руководитель: <b>Галкина М.Н.</b> <i>ИНФОРМАЦИОННАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>		
<b>44. Клевец Д. О.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>138</b>
Научный руководитель: <b>Ливенский В. М.</b> <i>МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ</i>		
<b>45. Клевец Д. О.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>140</b>
Научный руководитель: <b>Ливенский В. М.</b> <i>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ ИХ ОЦЕНКИ</i>		
<b>46. Клевец Д. О.</b>	Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь	<b>143</b>
Научный руководитель: <b>Ливенский В. М.</b> <i>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ</i>		

- 47. Клентак К. А.** Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь **146**  
Научный руководитель: **Мигун О. Ф.**  
*СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ*
- 48. Козак И. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **148**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРАМИ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ*
- 49. Короткина Д. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **152**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОФЕССИЮ БУХГАЛТЕРА*
- 50. Кравцова А. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **154**  
Научный руководитель: **Конончук И. А.**  
*ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ*
- 51. Кравцова А. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **156**  
Научный руководитель: **Галкина М. Н.**  
*СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИКИ УЧЁТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В БЕЛОРУССКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПО МСФО 2 (IAS 2)*
- 52. Куделко Д. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **158**  
Научный руководитель: **Пригодич И. А.**  
*АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ*
- 53. Куделко Д. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **161**  
Научный руководитель: **Бондарь А. Г.**  
*АНАЛИЗ ОЦЕНКИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ*
- 54. Куделко Д. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **164**  
Научный руководитель: **Бондарь А. Г.**  
*ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ОПЕРАЦИОННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАК УЧЕТНЫЕ КАТЕГОРИИ, МОДЕЛИ ИХ УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ*
- 55. Куриль Е. П.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **167**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**

*ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И СЛУЖБА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА*

- 56. Куриль Е. П.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **170**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ*
- 57. Лавринович А. В.** Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь **172**  
Научный руководитель: **Малиновская О. В.**  
*ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ АУДИТОРА*
- 58. Лемеш В. Н.** Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь **175**  
*ПРОБЛЕМЫ В ПОДХОДАХ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 59. Лукша К. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **178**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ПРОБЛЕМЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 60. Малашко Д. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **181**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА БУХГАЛТЕРА*
- 61. Малуха А. С.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **184**  
Научный руководитель: **Ржеевская Т. А.**  
*ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АЛЮТЕХ ВОРОТНЫЕ СИСТЕМЫ»*
- 62. Матюк Л. В.** Відокремлений структурний підрозділ «Любешівський технічний фаховий коледж Луцького національного технічного університету», смт. Любешів, Україна **187**  
*ПРЕДМЕТ, ОБ'ЄКТ, ПРИНЦИПИ І ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В ОПОДАТКУВАННІ*
- 63. Мишкович А. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **189**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ОЦЕНКА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ*
- 64. Мосейчук Е. Л.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **192**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ОЦЕНКА ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ ОАО «СТАРОБИНСКИЙ ТОРФОБРИКЕТНЫЙ ЗАВОД»*

- 65. Мучичко К. Ю.** Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна **195**  
Науковий керівник: **Клепанчук О. Ю.**  
*ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ЇХ ОПТИМІЗАЦІЯ*
- 66. Наливайко М. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **197**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ПРИМЕНЕНИЕ МСФО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 67. Науменко В. Р.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **200**  
Науковий керівник: **Хиль Л. П.**  
*ПІДХОДИ ДО ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА В УКРАЇНІ*
- 68. Неусихина В. А., Кротович П. С.** Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь **202**  
Научный руководитель: **Мигун О. Ф.**  
*СТИМУЛИРОВАНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ГИБКИХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА*
- 69. Овечкіна Ю. В.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна **205**  
Науковий керівник: **Хоменко Л. М.**  
*РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ*
- 70. Островская М. Ю.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **208**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»)*
- 71. Павелко О. В.** Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна **212**  
*ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТАТИСТИЧНІЙ ЗВІТНОСТІ*
- 72. Петренко Н. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **215**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 73. Поцелуйко І. В.** Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна **217**  
Науковий керівник: **Кальченко О. М.**  
*ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ*

- 74. Пракопик И. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **220**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ*
- 75. Пушкар О. І.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м.Кременчук, Україна **222**  
*СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ*
- 76. Роік К. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **225**  
Науковий керівник: **Бондаренко Л. Ф.**  
*АНАЛІЗ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН, ЇХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ*
- 77. Романуша Ю. В.** Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерго-педагогічної академії, м. Бахмут, Україна **227**  
*ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОКАЗНИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ*
- 78. Сайко М. О., Водолазська Н. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **230**  
*ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ, ПОЛЬЩІ ТА В НІМЕЧЧИНІ*
- 79. Сакович Т. Г.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **233**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ*
- 80. Самосюк М. С.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **236**  
Научный руководитель: **Бухтик М. И.**  
*АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 81. Сологуб М. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **238**  
Научный руководитель: **Бухтик М. В.**  
*ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ МЕЖДУ ОТРАСЛЯМИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РБ*
- 82. Сочивкина Я. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **241**  
Научный руководитель: **Невдах С. В.**

*ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СНИЖЕНИЕ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ*

**83. Тарасюк А. В.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **243**

Научный руководитель: **Галкина М. Н.**

*НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ УЧЁТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА*

**84. Tulai O.** West Ukrainian National University, Ternopil city, Ukraine; **246**  
**Alekseyenko L.** Ivano-Frankivsk Education and Research Institute of Management, West Ukrainian National University, Ivano-Frankivsk city, Ukraine

*PROGRAM-TARGETED FUNDING: SOCIAL DISCOURSE IN THE CONTEXT OF ACHIEVING SUSTAINABLE DEVELOPMENT*

**85. Хомич А. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **249**

Научный руководитель: **Ливенский В. М.**

*КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА, МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ*

**86. Хомич А. А.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **252**

Научный руководитель: **Ливенский В. М.**

*МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ И ОЦЕНКЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ*

**87. Черненко К. В.** Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна **255**

*ОСНОВНИ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ*

**88. Чижик А. Ю.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **257**

Научный руководитель: **Бухтик М. И.**

*ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*

**89. Шептун Д. О.** Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь **260**

Научный руководитель: **Лемеш В. Н.**

*АНАЛИЗ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*

**90. Яковец А. Ю.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **264**

Научный руководитель: **Данилкова С. А.**

*ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗЛИЧИЯ*

**СЕКЦІЯ 14**  
**МЕНЕДЖМЕНТ, ЕКОНОМІКА ТА ЛОГІСТИКА**

- 1. Акулич И. М.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **267**  
Научный руководитель: **Тихоновская Ю. О.**  
*АНАЛИЗ ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ФИЛИАЛА ЩЕБЕНОЧНОГО ЗАВОДА «ГЛУШКЕВИЧИ»*
- 2. Артем К. С.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **270**  
Научный руководитель: **Паршутич О. А.**  
*РЕГИОНАЛЬНАЯ БЕЗРАБОТИЦА. ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 3. Атаманюк Д. М., Хмелєвська О. Б.** Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського, м. Львів, Україна **272**  
*ШЛЯХ ДО ТВОРЧОГО УСПІХУ*
- 4. Басанець І. В., Жукова Т. А., Плікус І. Й.** Сумський державний університет, м. Суми, Україна **275**  
*ДІАГНОСТИКА КРИЗОВИХ ПАРАМЕТРІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА*
- 5. Беднарчук В. В.** Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна **278**  
Науковий керівник: **Блащук–Дев’яткіна Н. З.**  
*СТАН СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ*
- 6. Бестужева С. В.** Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна **281**  
*ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ В СИСТЕМУ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА*
- 7. Бирук А. П.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **284**  
Научный руководитель: **Давыдова Н. Л.**  
*РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СЕРВИСОВ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ*
- 8. Божко К. В.** Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна **287**  
Науковий керівник: **Янченко Н. В.**  
*КАПІТАЛЬНЕ БУДІВНИЦТВО В УКРАЇНІ: КІЛЬКІСТЬ І ЯКІСТЬ*
- 9. Божко К. В.** Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна **288**  
Науковий керівник: **Янченко Н. В.**  
*ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ РЕКОНСТРУКЦІЇ ІСТОРИЧНИХ БУДІВЕЛЬ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ХАРКОВА*

- 10. Божко К. В.** Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна **290**  
Науковий керівник: **Янченко Н. В.**  
*ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ХАРКОВА*
- 11. Бойко Г. С.** Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна **291**  
Науковий керівник: **Шимановська-Діанич Л. М.**  
*КОНЦЕПЦІЇ І ФОРМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ*
- 12. Boykov V., Goseva M.** International Business School, Botevgrad, Bulgaria **293**  
*MANIPULATION IN THE FIELD OF EMOTIONAL SEDUCTION*
- 13. Бойков Д., Джорджевич С.** Международной школы бизнеса, г. Ботевград, Болгария **297**  
*МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СТРАТЕГИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА*
- 14. Бойченко О. І.** Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна **299**  
*ОЦІНКА РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ*
- 15. Вовк В. В., Корпан А. В.** Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна **300**  
Науковий керівник: **Герасименко О. В.**  
*ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА*
- 16. Волот О. І., Костюченко І. А.** Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна **303**  
*ПОДАТКОВА МЕДІАЦІЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ВИРІШЕННЯ ПОДАТКОВИХ СПОРІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД*
- 17. Глушанина П. В.** Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь **307**  
Научный руководитель: **Киевич А. В.**  
*МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*
- 18. Гольченко Д. О., Носач І. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **310**  
*АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ*
- 19. Гомон В. Н.** Учреждение образования «Полесский Государственный Университет», г. Пинск, Республика Беларусь **312**  
Научный руководитель: **Давыдова Н. Л.**  
*ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*



<b>20. Гончар Ю. М.</b> Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна Науковий керівник: <b>Недзведовська О. Є.</b> <i>ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОВІД-19 НА СВІТОВИЙ ЕКСПОРТ</i>	<b>315</b>
<b>21. Грибанова С. А.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна <i>СУЧАСНІ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ В ЦИФРОВОМУ ПРОСТОРИ</i>	<b>317</b>
<b>22. Гридина А. О., Волченко А. С., Перерва П. Г.</b> Национальный технический университет «Харковский политехнический институт», г. Харьков, Украина <i>ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ</i>	<b>320</b>
<b>23. Деревенчук К. О.</b> Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна <i>ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ</i>	<b>325</b>
<b>24. Djordjevic Sasha, Milenkovic Milica.</b> International Business School, Botevgrad, Bulgaria <i>BASIC PRINCIPLES OF THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL STRUCTURE</i>	<b>327</b>
<b>25 Дмуховська О. М.</b> Житомирський агротехнічний коледж, м. Житомир, Україна <i>ЛОГІСТИКА В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ</i>	<b>330</b>
<b>26. Дружиніна В. В.</b> Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна; <b>Луценко Г. П.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна <i>ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗАСАДИ БАГАТОРІВНЕВОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ</i>	<b>335</b>
<b>27. Дудак Д. В.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Паршутич О. А.</b> <i>НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЁ СНИЖЕНИЯ</i>	<b>338</b>
<b>28. Дядюк Е. Ю.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Паршутич О. А.</b> <i>АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</i>	<b>340</b>
<b>29. Езубчик А. С.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Тихоновская Ю. О.</b> <i>ОРГАНИЗАЦИЯ КАНАЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ</i>	<b>343</b>

<b>30. Ёрш А. Н.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Паршутич О. А.</b> <i>ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<b>346</b>
<b>31. Жигілій А. В.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Харченко М. В.</b> <i>ЕКОНОМІКА ЛОГІСТИКИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ</i>	<b>349</b>
<b>32. Жировой Р. С.</b> Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна <i>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</i>	<b>350</b>
<b>33. Забиран К. И.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Ливенский В. М.</b> <i>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ВЫРУЧКИ НА ОСНОВЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	<b>352</b>
<b>34. Завербний А. С.</b> Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна <i>АНАЛІЗУВАННЯ ПРОБЛЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ З ТОЧКИ ЗОРУ ЕКЛЕКТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ</i>	<b>354</b>
<b>35. Завидівська О. І., Протечко С. М.</b> Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського, м. Львів, Україна <i>КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНДОВИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА</i>	<b>356</b>
<b>36. Залуска Д. Г.</b> Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна Науковий керівник: <b>Недзведовська О. Є.</b> <i>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ</i>	<b>358</b>
<b>37. Зварич А. Ю.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Цимбалістова О. А.</b> <i>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЛОГІСТИЧНА СКЛАДОВА ПІДПРИЄМСТВА</i>	<b>360</b>
<b>38. Іваненко І. В.</b> Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна Науковий керівник: <b>Сорока Л. М.</b> <i>ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	<b>363</b>
<b>39. Ілляшенко С. М.</b> Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща	<b>366</b>

- Ілляшенко Н. С.** Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна  
*ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК ШАНС НА ВИПЕРЕДЖАЮЧИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК*
- 40. Кагал Д. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна  
Науковий керівник: **Харченко М. В.**  
*ХАРАКТЕРИСТИКА НАЙВАЖЛИВИШИХ ЕЛЕМЕНТІВ В ТРАНСПОРТНІЙ ЛОГІСТИЦІ* **368**
- 41. Квіташ К. О.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна  
Науковий керівник: **Харченко М. В.**  
*АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ* **370**
- 42. Кіріченко О. І.** Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна  
Науковий керівник: **Будько О. В.**  
*ЕКОЛОГІЧНА ІНФОРМАЦІЯ В УПРАВЛІННІ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА* **373**
- 43. Клименко К. В., Савостьяненко М. В.** Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна  
*СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ* **376**
- 44. Климчук О. В.** Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця, Україна  
*СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ* **379**
- 45. Кобелева Т. О., Перерва П. Г.** Национальный технический университет «Харковский политехнический институт», г. Харьков, Украина  
*КОМПЛАЕНС КАК ОСНОВА АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА* **382**
- 46. Кобєлева Т. О.** Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна  
*ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ КОНЦЕПЦІЇ КОМПЛАЄНС* **385**
- 47. Колдорар А. Д.** Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса, Україна  
Науковий керівник: **Мартинюк О. А.**  
*ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ* **388**
- 48. Комарницька Д. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна  
Науковий керівник: **Цимбалістова О. А.** **391**

<i>ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПОТОКАМИ</i>	
<b>49. Короткина Д. А.</b> Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Чмыр Н. Н.</b> <i>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА</i>	<b>393</b>
<b>50. Косенко А. В., Болюх І. О., Перерва П. Г.</b> Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна <i>ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ</i>	<b>396</b>
<b>51. Косенко О. П., Матросова В. О., Кобєлев В. М.</b> Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна <i>МІЖНАРОДНІ СИСТЕМИ ЯКОСТІ ТА ЇХ СЕРТИФІКАЦІЯ</i>	<b>399</b>
<b>52. Кохно С. А.</b> Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь Научный руководитель: <b>Ивуть Р. Б.</b> <i>РОЛЬ И МЕСТО АЭРОПОРТОВ В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</i>	<b>402</b>
<b>53. Кравченко Н. В.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна; <b>Лозова А. Ю.</b> ТОВ «Аваліс», м. Київ, Україна <i>БІЗНЕС–ЕФЕКТ АВТОМАТИЗАЦІЇ HR–ПРОЦЕСІВ</i>	<b>405</b>
<b>54. Кравченко Х. В.</b> Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Хоменко Л. М.</b> <i>ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ПЕРШОПРИЧИНА ВІДМИВАННЯ «БРУДНИХ» ГРОШЕЙ</i>	<b>408</b>
<b>55. Кравчук В. С.</b> Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна Науковий керівник: <b>Юрик Н. Є.</b> <i>РОЗВИТОК КАР'ЄРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОСОБИСТОСТІ</i>	<b>411</b>
<b>56. Круш І. В.</b> Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна Науковий керівник: <b>Недзведовська О. Є.</b> <i>МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ БІДНОСТІ КРАЇН СВІТУ</i>	<b>413</b>
<b>57. Лисенко А. О.</b> Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна Науковий керівник: <b>Сардак С. Е.</b> <i>СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ АВІАЦІЇ В УКРАЇНІ</i>	<b>415</b>
<b>58. Литовченко О. Ю.</b> Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна <i>ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	<b>418</b>

- 59. Лісова М. А.** Відокремлений структурний підрозділ «Фаховий коледж транспорту та комп'ютерних технологій Національного університету «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна **421**  
*ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ В ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ ПІДПРИЄМСТВА*
- 60. Лісовий Є. В.** Відокремлений структурний підрозділ «Фаховий коледж транспорту та комп'ютерних технологій Національного університету «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна **423**  
Науковий керівник: **Лісова М. А.**  
*ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ*
- 61. Макаренко С. М., Фесенко К. Д.** Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна; **Олійник Н. М.** Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна **426**  
*КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА*
- 62. Мельник О. І.** Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна **429**  
Науковий керівник: **Недзведовська О. Є.**  
*ПРОГОЗУВАННЯ СЕРЕДНЬОМІСЯЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ*
- 63. Мицкевич Н. О.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **432**  
Научный руководитель: **Паршутич О. А.**  
*ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 64. Мищишин О. Л., Павелчак Т. І., Павелчак О. І.** Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна **434**  
*КЛАСТЕРИ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ*
- 65. Мізік А. О.** Львівський національний університет Івана Франка, м. Львів, Україна **437**  
Науковий керівник: **Решота О. А.**  
*ЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ*
- 66. Мозгова А. П.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **440**  
Науковий керівник: **Цимбалістова О. А.**  
*ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА*
- 67. Nagy Szabolcs.** University of Miskolc, Miskolc, Hungary; **Perereva Petro.** National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkov city, Ukraine **443**  
*METHODS OF EVALUATION OF MANAGEMENT EFFICIENCY*

- 68. Недойнов К. В.** Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро, Україна **446**  
Науковий керівник: **Паршин Ю. І.**  
*ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЇХ РОЛЬ НА СВІТОВОМУ РИНКУ*
- 69. Олійник Л. Л.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **448**  
*СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ*
- 70. Олійник Н. К.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **450**  
Науковий керівник: **Черніхова О. С.**  
*ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ ПЕРЕВЕЗЕНЬ*
- 71. Островська Г. Й.** Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна **452**  
*ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ: ЛЮДИНООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД*
- 72. П'ятибрат В. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **455**  
Науковий керівник: **Юденко Є. В.**  
*ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЦІ*
- 73. Паршина О. А., Паршина М. Ю.** Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна **458**  
*МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН*
- 74. Перевертайло Э. В., Водолазська Н. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **461**  
*ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ*
- 75. Перевертайло Э. В., Старчик Н. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **463**  
*ЗВОРОТНЯ РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛІЗМУ ТА СОЦІАЛІЗАЦІЯ КАПІТАЛІЗМУ*
- 76. Петрова В.-Д. О.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **466**  
Науковий керівник: **Черніхова О. С.**  
*ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ*
- 77. Петченко М. В., Олійник Л. Л.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **468**  
*СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІВ*

- 78. Пісня Д. А.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна  
Науковий керівник: **Черніхова О. С.**  
*ПЕРСПЕКТИВА ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТРАНСПОРТНИХ ВУЗЛАХ* **471**
- 79. Поцелуйко І. В.** Відокремлений структурний підрозділ «Фаховий коледж транспорту та комп'ютерних технологій НУ «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна  
*ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ МІНЛИВОСТІ* **473**
- 80. Приходько Є. Г., Перерва П. Г.** Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна  
*ФОРМУВАННЯ ПОЛОЖЕНЬ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ В ІНДУСТРІЇ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ* **476**
- 81. Проценко О. А.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна  
Науковий керівник: **Збиранник О. М.**  
*ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ РИНКІВ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ* **479**
- 82. Романовська Є. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна  
Науковий керівник: **Черніхова О. С.**  
*АСПЕКТИ СУТНОСТІ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ УЧАСНИКІВ ПЕРЕВЕЗЕНЬ* **481**
- 83. Русов І. Г.** Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна  
Науковий керівник: **Світлична К. С.**  
*ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНОГО МЕТОДУ У ПРОГНОЗУВАННІ ПОПИТУ НА НОВИЙ ТОВАР* **483**
- 84. Савченко А. М., Андрєєва В. І.** Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна  
Науковий керівник: **Гусаковська Т. О.**  
*ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ОРГАНІЗАЦІЇ* **486**
- 85. Sikorska Malgorzata,** Higher School of Labour Safety Management (WSZOP), Katowice, Poland; **Perereva Petro,** National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkov city, Ukraine  
*RESEARCH OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE INTERNATIONALIZATION OF LABOR RESOURCES AND THEIR COMPETITIVENESS* **489**
- 86. Синюра-Ростун Н. Р.** Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів, Україна  
*ІМПАКТ-ІНВЕСТУВАННЯ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ МІСТ* **492**

<b>87. Смирнова Н. В.</b> Відокремлений структурний підрозділ «Криворізький фаховий коледж Національного авіаційного університету», м. Кривий Ріг, Україна <i>СВІДОМІСТЬ – ОСНОВА ЛЮДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	<b>494</b>
<b>88. Smilkova Detelina, Boykov Vanche.</b> International Business School, Botevgrad, Bulgaria <i>APPLICATION OF NON-VERBAL COMMUNICATION IN INTERPERSONAL RELATIONS «LEADER – SUBORDINATE»</i>	<b>497</b>
<b>89. Тарасюк А. В.</b> Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна <i>ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ</i>	<b>501</b>
<b>90. Тельнова Г. В.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна <i>ОЦІНКА ВИТРАТ З ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ВТРАТ ЧЕРЕЗ НЕЩАСНІ ВИПАДКИ НА ВИРОБНИЦТВІ</i>	<b>504</b>
<b>91. Тірон О. А.</b> Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна <i>КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ</i>	<b>507</b>
<b>92. Ткачов М. М., Видря Є. В., Перерва П. Г.</b> Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна <i>ДОСЛІДЖЕННЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЙ</i>	<b>509</b>
<b>93. Ткачова Н. П., Кобелєва Т. О., Перерва П. Г.</b> Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна <i>РОЗВИТОК СИСТЕМ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ</i>	<b>512</b>
<b>94. Уйманова А. Д.</b> Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна Науковий керівник: <b>Харченко М. В.</b> <i>ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	<b>516</b>
<b>95. Філіна С. В., Гурєва М. Ю., Медяник В. В.</b> Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна <i>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ</i>	<b>517</b>
<b>96. Філіна С. В., Гурєва М. Ю., Сідорова А. С.</b> Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна <i>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА</i>	<b>520</b>
<b>97. Filipishyna L. M.</b> National University of Life and Environmental Sciences, Kyiv, Ukraine <i>DIGITAL INDUSTRY IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS</i>	<b>523</b>



- 98. Харченко М. В.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **526**  
*СУЧАСНІ МЕТОДИ СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ В АЕРОПОРТАХ*
- 99. Цимбалістова О. А.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **529**  
*ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПОСЛУГ АВІАКОМПАНІЇ*
- 100. Черніхова О. С.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **532**  
*ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ PUSH ТА PULL СТРАТЕГІЙ В ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ*
- 101. Шевченко-Перепьолкіна Р. І.** Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна **534**  
*ВПЛИВ КАРАНТИНУ ТА КОРОНАВІРУСУ НА МАЛИЙ БІЗНЕС*
- 102. Шурупова А. К.** Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна **537**  
Науковий керівник: **Цимбалістова О. А.**  
*МЕТОД ABC – АНАЛІЗУ ОЦІНКИ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ*
- 103. Шуть О. Ю.** Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна **539**  
*АКТУАЛЬНІСТЬ ПОБУДОВИ ПРОЦЕСНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ*
- 104. Юрик Н. Є.** Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна; **Лобанець Н. В.** Тернопільський національний медичний університет імені І. Я. Горбачевського, м. Тернопіль, Україна **541**  
*РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОФЕСІЙНОМУ РОЗВИТКУ ВИКЛАДАЧІВ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ*
- 105. Якубчик А. О., Емельянович А. Г.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **543**  
Научный руководитель: **Киевич А. В.**  
*ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*
- 106. Янкович В. Д.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **546**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**  
*МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ РУП «БЕРЕЗОВСКАЯ ГРЭС»*
- 107. Янкович В. Д.** Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь **549**  
Научный руководитель: **Ливенский В. М.**

*ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ И ЕГО ЭТАПЫ*

**108. Яровий І. М.** Національний авіаційний університет, м. Київ, **551**  
Україна

*СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ  
ГОРИЗОНТАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АВІАЦІЙНОМУ БІЗНЕСІ*

УДК 658. 256.008

*Авраменко А. М., студент**Науковий керівник: Хоменко Л. М., к.е.н., доцент**Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,  
м. Кременчук, Україна*

## ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВАГОНБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розбудови ринкових відносин на перший етап висуваються фінансові складові діяльності господарюючих суб'єктів. Професійне управління фінансами вимагає глибоких знань стосовно збалансованості грошових і товарних потоків, доходів і витрат, коштів та джерел їх формування. Суттєво зростає значення системного вивчення фінансового стану підприємства в розрізі оцінки величини фінансових ризиків і прогнозування рівня дохідності капіталу. Фінансова стабільність підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності. В результаті збільшення виробництва і реалізації продукції, як правило, спостерігається зниження її собівартості, одночасно зростають виручка і сума прибутку, як підсумок – покращується фінансовий стан підприємства і його платоспроможність. Підвищення фінансового стану це не гра випадку, а результат умілого управління чинниками, що визначають результати виробничо-комерційної діяльності підприємства. Таким чином, фінансова діяльність як складова частина виробничо-комерційної повинна спрямовуватися на забезпечення планомірного надходження і витрачання коштів, досягнення раціональних пропорцій власного і позичкового капіталу за найбільш ефективного його використання.

Основні задачі аналітичного дослідження діяльності вагонобудівного заводу стосуються: виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення випуску і реалізації продукції та розробки заходів по освоєнню виявлених резервів; пошуку напрямків покращення фінансового стану підприємства, його платоспроможності та фінансової стійкості за розробки конкретних заходів спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів. Аналіз фінансового стану підприємства доцільно проводити за використання відносних показників, так як абсолютні показники балансу в умовах інфляції важко привести у порівняльний вид [1, 10]. Відносні показники можна порівняти з аналогічними даними інших машинобудівних підприємств, що дозволяє з'ясувати сильні і слабкі сторони конкретного заводу та його можливості, а також з даними за попередні роки для вивчення тенденцій в зміні фінансового стану підприємства. На наше глибоке переконання аналіз результативності виробничо-фінансової діяльності повинен включати оцінку рівня рентабельності та ділової активності.

Рентабельність відносний синтетичний показник, який визначає рівень доходності бізнесу. Показники рентабельності в комплексі характеризують ефективність роботи вагонобудівного заводу, дохідність виробничої,

комерційної, інвестиційної та інших напрямків діяльності. В системному поєднанні показники використовують для оцінки діяльності підприємства, а також як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні [2, 9]. В практичній діяльності показники рентабельності характеризують: окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів; ефективність продаж; дохідність капіталу і окремих його частин.

На рис. 1 наведено динаміки рентабельності виробництва ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод».

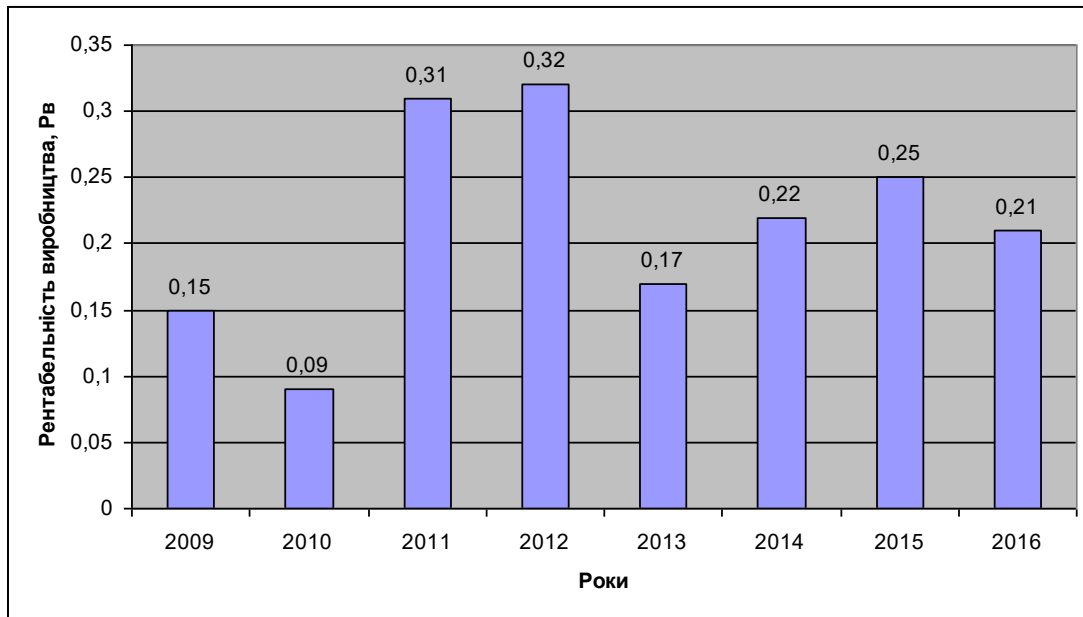


Рисунок 1 – Динаміка рентабельності виробництва ( $P_v$ ), долі одиниці

Як видно із наведених результатів, в останні роки рівень рентабельності в порівнянні з 2011–2012 роками дещо знизився, а тому керівництво вагонобудівного заводу розробляє комплекс заходів стосовно підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності.

Основну частину прибутку підприємства машинобудівної галузі Кременчуцького промислового району отримують від реалізації вантажних автомобілів та вагонів, асфальтозмішувальних установок та пасажирських вагонів. Прибуток від реалізації машино технічних виробів в цілому по підприємству ( $\Pi$ ) залежить від чотирьох факторів першого рівня супідрядності: обсягу реалізації продукції ( $VR\Pi$ ); структури продаж ( $\Pi_c$ ); собівартості ( $C_i$ ) та рівня середньо реалізаційних цін ( $\Pi_i$ ).

$$\Pi = VR\Pi \times \Pi_c (\Pi_i - C_i), \quad (1)$$

За використання методики факторного аналізу прибутку застосовують спрощену модель:  $\Pi = VR\Pi \times (\Pi_i - C_i)$ . В наведеній формулі в повній мірі не враховується взаємозв'язок обсягів реалізації продукції та її собівартості. Як правило, за збільшення обсягів виробництва, а відповідно і реалізації,

собівартість одиниці продукції знижується, так як зростає тільки сума змінних витрат, а постійні залишаються незмінними.

В економічно розвинених країнах для забезпечення системного підходу за вивчення факторів зміни прибутку і прогнозування його величини використовують складнішу модель:

$$\Pi = \text{VPP} \times (\text{Ц} - \text{b}) - \text{A}, \quad (2)$$

де  $\text{b}$  – змінні витрати на одиницю продукції;  $\text{A}$  – постійні витрати на весь обсяг продаж даного виду машино технічних виробів.

Наведена залежність застосовується для системного аналізу прибутку від реалізації конкретних видів машино технічних виробів. Використання системності в аналітичних розрахунках дозволяє визначити зміну прибутку за рахунок кількості реалізованих виробів, ціни, рівня питомої частки змінних та суми постійних витрат.

Підвищення рентабельності діяльності вагонобудівного підприємства за нарощування виробництва конкурентоспроможних хопер-дозаторів та пасажирських вагонів сприятиме збереженню рівноваги своїх активів і пасивів в змінному внутрішньому і зовнішньому середовищі, постійному підтриманню своєї платоспроможності та інвестиційної привабливості в межах допустимого рівня ризику. Велику роль у підвищенні рівня рентабельності господарювання відіграє ефективне використання оборотних активів, що можливе за рахунок підтримання тривалих господарських зв'язків, удосконалення системи розрахунків, раціональної організації продаж та систематичним контролем за оборотністю коштів у розрахунках.

#### Список літератури

1. Брейли Р. Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. 1120 с.
2. Безчасний Л. К. Інноваційна складова економічного розвитку. К.: Знання, 2000. 394 с.

УДК 657

*Акулич І. М., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## РОЛЬ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

Инвентаризация представляет собой проверку на соответствие учетных данных действительному наличию средств в организации и составляю расчетов на определенный момент времени.

Актуальность данной темы исследования обусловлена значением инвентаризации как дополнительного контроля текущей документации и является одним из основных элементов метода бухгалтерского учета.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 12.07.2013 №57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» инвентаризации подлежат все активы и обязательства организации [1].

Порядок проведения инвентаризации определен Инструкцией по инвентаризации активов и обязательств, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.11.2007 № 180 (далее – Инструкция № 180) [2].

Ежегодно сотрудниками различных организаций допускают ошибки в составлении бухгалтерской отчетности. Данные ошибки можно подразделить на две группы:

– Мошеничество – преднамеренные действия, совершаемые лицами из числа сотрудников организации, повлекшие за собой негативные явления (фальсификация или изменение учетных записей, сокрытие информации об операциях, сознательное неверное применение учетной политики и др.);

– Ошибки – непреднамеренные погрешности, допущенные в учете (описки, упущение факторов и т.д.).

Роль инвентаризации не ограничивается проверкой фактического наличия ценностей, но также необходимо организовывать контроль соблюдения требований в деятельности материальных лиц по сохранению ресурсов, упорядочивать складское хозяйство, устанавливать качественные характеристики материальных ресурсов, выявлять непригодность к эксплуатации и не подлежащие восстановлению основные средства, а также проверять соблюдение правил содержания и эксплуатации основных средств.

Целью инвентаризации является предоставление правдивых сведений данных бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета организации, предприятий. В ходе инвентаризации проверяются и документально подтверждаются наличие, состояние и оценка активов и обязательств.

В первую очередь, инвентаризация дает понимание об существующих ресурсах предприятия. Благодаря ей и данным бухгалтерского учета организация имеет возможность планировать и координировать свои действия в определенных направлениях. В отсутствии этих данных организация не в состоянии планировать свою работу на долгосрочную перспективу. Также с помощью нее могут быть выявлены испорченные или ненужные товарно-материальные ценности, а в последствии быть списаны.

Инвентаризация позволяет за короткий промежуток времени обнаружить отклонения, внесенные в данные бухгалтерского учета и отчетности должных поправок, возникших в следствии установления отклонений и полностью соответствующих им. В момент выявления недостачи, на материально ответственное лицо накладывается административный штраф или взыскивается сумма, равная стоимости ценностей, по которым обнаружена недостача, путем вычета ее из заработной платы сотрудника [3].

Она играет главную роль при достоверном определении затрат на производство продукции, выполненных работ и оказанных услуг. Инвентаризация – основной коэффициент высококачественной работы организации. Плохие результаты указывают ее на слабые стороны, недобросовестную работу сотрудников. Это может привести к огромным потерям организации, а также к ее ликвидации. В тоже время инвентаризация, которая показывает точность результатов с данными бухгалтерии, свидетельствует о слаженной работе сотрудников, что приводит к прибыли.

Владея в распоряжении сопоставимую и достоверную информацию, организация может реализовать контроль с целью предотвращения возникновения убытков и потерь, а при их возникновении данная информация готова обеспечить возможность их быстрого устранения. Кроме этого, возникает возможность планирования дальнейшего перспективного развития, выявления внутрихозяйственных резервов, обеспечения финансовой устойчивости организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация проведения инвентаризации в организации обусловлена в соответствии с Законом Республики Беларусь №57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности». Проведение инвентаризации позволяет значительно сократить трудовые и временные затраты, минимизировать неточности, обеспечивает своевременный анализ данных об имуществе, а также обнаружение недостатков и потерь.

#### Список литературы

1. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь. URL: [https://kodeksy-by.com/zakon\\_rb\\_o\\_buhgalterskom\\_uchete\\_i\\_otchetnosti.htm](https://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_buhgalterskom_uchete_i_otchetnosti.htm) (дата обращения: 01.04.2021).

2. Постановление Министерства финансов РБ. URL: [https://belzakon.net/Законодательство/Постановление\\_Министерства\\_финансов\\_РБ/2007/70211](https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Министерства_финансов_РБ/2007/70211) (дата обращения: 01.04.2021).

3. Галкина М. Н., Бухтик М. И., Киевич А. В. Затраты на трудовые ресурсы: классификация и методика управленческого учёта в белорусской практике. *Экономические науки* : научно-информационный журнал. 2020. № 6 (187). С. 33–40.

**УДК 657**

*Алексеев Р. В., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь*

### **НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА: ПОНЯТИЕ, МЕТОДИКА ОЦЕНКИ**

Налоги возникли на заре человеческой цивилизации. Они стали необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного

устройства неизбежно сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном обществе налоги – основная форма доходов государства. Кроме этой сугубо фискальной функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на развитие научно-технического прогресса.

Сбором (пошлиной) признается обязательный платеж в республиканский и (или) местные бюджеты, взимаемый с организаций и физических лиц, как правило, в виде одного из условий совершения в отношении их государственными органами, в том числе местными Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами, иными уполномоченными организациями и должностными лицами, юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу специальных разрешений (лицензий), либо в связи с перемещением товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

В современной отечественной экономической литературе ученые по-разному подходят к определению налоговой нагрузки. Единство авторов в терминологии отсутствует, так как до сих пор не существует общепринятого термина, характеризующего влияние налогообложения на предприятие. Наряду с налоговой нагрузкой используется множество синонимов таких, как «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс», «налоговое давление» и т. п. В экономической литературе для характеристики влияния налогов чаще прочих используют понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя».

**Таблица 1 – Подходы к определению экономической сущности категории «налоговая нагрузка» по мнению различных авторов**

Автор, источник	Экономическая сущность
Миляков Н. В. [9, с. 387]	Налоговая нагрузка – доля доходов отдельного субъекта, взимаемая в бюджет в виде налогов и сборов, или как общий объем налоговых платежей.
Цыгичко А. Н. [26, с 68]	Налоговая нагрузка – часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий. Он считает, что налоговая нагрузка должна рассматриваться во взаимосвязи с прочими составляющими финансового давления – инфляцией, ставкой по кредитам, тарифами естественных монополий и т.п.
Салькова О. С. [22, с 107]	Налоговая нагрузка – инструмент налогового менеджмента, анализа или налогового планирования на предприятии. Автор говорит о возрастающей роли «налоговой нагрузки как инструмента контроля и планирования многих параметров финансово-хозяйственной деятельности».

\*Источник: собственная разработка на основе критического анализа литературных источников

Количественная характеристика первого определения налоговой нагрузки сводится к одному универсальному показателю усредненному и недостаточно информативному, что является недостатком данного определения.



Налоговый Кодекс Республики Беларусь также не даёт определения понятия «налоговая нагрузка», однако в нём содержится понятие налогового обязательства. Налоговым обязательством признается обязанность плательщика (иного обязанного лица) при наличии обстоятельств, установленных настоящим Кодексом, таможенным законодательством Таможенного союза и (или) актами Президента Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» либо решениями местных Советов депутатов (в отношении местных налогов и сборов), уплатить определенный налог, сбор (пошлину).

Обобщив все предложенные определения можно сделать вывод, что налоговая нагрузка – это часть совокупной финансовой нагрузки, установленной настоящим Кодексом, таможенным законодательством Таможенного союза и (или) актами Президента Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» либо решениями местных Советов депутатов (в отношении местных налогов и сборов), ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий.

В процессе управления налогами используется различные инструменты, способствующие формированию целесообразных решений в области воздействия налогоплательщика на параметры налогообложения. Одним из важнейших инструментов управления налогами является анализ, в процессе которого выявляются ранее неиспользованные резервы и пути оптимизации налоговой нагрузки. С помощью приемов и способов анализа расширяется сфера применения аналитических приемов при подготовке экономической информации для принятия управленческих решений, что позволяет сделать, их более обоснованными.

Анализ – это разложение информации об объекте управления на компоненты, их изучение и оценка во всем многообразии их связей и зависимостей для принятия последующих управленческих решений. Любая управленческая функция обязательно интегрирована с аналитической, т. е. анализ обеспечивает информационную прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений. Таким образом, анализ, как особая управленческая функция, с одной стороны, обеспечивает принятие эффективных управленческих решений, а, с другой, в интеграции с процессами организации и регулирования обеспечивает исполнение принятых решений.

Для оптимизации налогов в сфере интересов должны быть не отдельные платежи, а их совокупность, объединенная в систему налогообложения изучаемой организации. Также при анализе налогов должны учитываться определенные параметры, характерные для налогообложения организации в зависимости от отрасли и ее организационно-правовой формы. Уровень, структура, динамика налогов и задолженность по ним связаны с эффективностью деятельности организации, ее деловой активностью и финансовым состоянием.

Поэтому необходимо проведение анализа налогов, позволяющего системно и всесторонне исследовать все параметры налогообложения, весь комплекс показателей и факторов, их определяющих, на основе методик

анализа. Определение места анализа налогов в системе экономического анализа обусловлено тем, что в качестве информационной базы анализа налогов используется экономическая информация – учетные данные, экономические и финансовые показатели.

Цель анализа налогов – выявление резервов оптимизации налогообложения, оценка налоговой нагрузки и налогообместности, контроль за полнотой расчетов организации с бюджетом и минимизация налоговых рисков.

Обобщая выше представленную информацию, можно сделать вывод, что изучение налоговой нагрузки и налогов и сборов имеет большое значение не только для субъекта хозяйствования, но и для государства в целом. Для целей анализа необходимо знать классификацию налогов и источники их уплаты. В результате проведения такого анализа мы получаем возможность оценить налоговую нагрузку на организации, а также полноту, правильность и своевременность расчетов с бюджетом.

#### Список литературы

1. Брызгалин А. В. Налоги и налоговое право : учебное пособие. М. : Аналитика-Пресс, 2017. 300 с.

2. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 N 57-3. Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. 3000 : ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

**УДК 657**

*Алексеев Р. В., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

### **ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ЕГО СОСТАВ И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ**

Фонд оплаты труда (ФОТ) – это абсолютно все расходы на заработную плату персонала, в том числе: премии, надбавки, различного рода компенсации. С помощью данного показателя анализируются расходы на зарплату сотрудников разных структурных подразделений и категорий, осуществляется регулирование и оптимизация затрат, корректировка окладов, ставок и расценок.

В фонде заработной платы показываются начисленные за отчетный период денежные суммы (включая подоходный налог и обязательный индивидуальный страховой взнос работника) независимо от источников их выплаты и статей смет в соответствии с платежными документами, по которым с работниками были произведены расчеты по заработной плате, независимо от срока их фактической выплаты.

Суммы, начисленные за трудовые и социальные отпуска, включаются в фонд заработной платы отчетного месяца только в той сумме, которая приходится на дни отпуска в отчетном месяце. Суммы, причитающиеся за дни отпуска в следующем месяце, включаются в фонд заработной платы следующего месяца.

Стоимость продукции, выданной в порядке натуральной оплаты, включается в фонд заработной платы исходя из средней цены реализации соответствующего вида продукции в отчетном периоде.

Стоимость бесплатно выданных работникам товаров (продукции, услуг) определяется исходя из средней цены реализации в отчетном периоде либо в ценах приобретения, когда товары закупались в других организациях.

Если товары (продукция, услуги) продавались по сниженным ценам, то в фонд заработной платы включается разница между их полной стоимостью и суммой, уплаченной работником.

Согласно Приказа Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 11 декабря 1998 г. №293 «Об утверждении Инструкции о составе фонда заработной платы и прочих выплат» в состав ФОТ включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией следующие выплаты: заработная плата за выполненную работу и отработанное время; поощрительные выплаты; выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда; оплата за неотработанное время; отдельные выплаты социального характера.

Для целей углубленного анализа структуры и динамики фонда заработной платы субъекта хозяйствования следует изучать состав и структуру фонда по источникам его формирования.

Выделяются следующие слагаемые фонда заработной платы:

– расходы на оплату труда, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг);

– выплаты, осуществляемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

К выплатам, осуществляемым за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, в составе фонда заработной платы относятся:

- вознаграждение за результаты работы по итогам года;
- материальная помощь;
- единовременные выплаты пенсионерам;
- оплата отпусков сверх установленных сроков;
- стипендии студентам и плата за обучение;
- погашение ссуд работникам на строительство жилья;
- оплата путевок на отдых и лечение;
- выплата дивидендов по ценным бумагам.

В условиях рыночной экономики на ФЗП оказывают влияние следующие группы факторов: производственные, социальные, рыночные. Все эти факторы взаимосвязаны и в совокупности определяют величину заработной платы, издержки производства и благосостояние всего общества и представителей различных социальных групп.



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на фонд заработной платы

\*Источник: собственная разработка

Основным производственным фактором, определяющим величину заработной платы, является уровень развития производства и технического прогресса. Поскольку в экономически развитых странах высокий уровень заработной платы обусловлен высокой производительностью труда и применением современных технологий производства. Технический прогресс ведет к использованию трудозамещающих и трудосберегающих технологий, повышению производительности труда, увеличению выпуска продукции и, соответственно, увеличению заработной платы.

Рынок труда является одним из важнейших условий рыночного механизма. Он позволяет эффективно использовать трудовой потенциал работников, создает конкурентную борьбу за рабочее место, способствует росту квалификации кадров и снижению их текучести. Также рынок труда повышает мобильность персонала и способствует распространению разнообразных форм занятости.

Таким образом, можно сказать, что рассмотренные группы факторов оказывают влияние на уровень номинальной и реальной заработной платы, соотношение темпов роста производительности труда и издержек производства, обоснованность дифференциации заработной платы в различных сферах и отраслях.

Список литературы

1. Яковлев Р. А. Оплата труда на предприятии. М. : Центр экономики и маркетинга, 2011. 101. с.
2. Фролова Т. А. Экономика предприятия : конспект лекций. Состав и структура фонда оплаты труда. ТТИ ЮФУ, 2013.
3. Об утверждении Инструкции о составе фонда заработной платы и прочих выплат : Приказ Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 11 декабря 1998 г. №293 URL: <http://pravo.levonevsky.org/> (дата обращения: 28.03.2021).

УДК 657

*Алексеев Р. В., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОПЛАТЫ ТРУДА.  
ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА**

В настоящее время для предприятий важным является не отстать от передовых достижений в мотивации труда. Наличие современного оборудования и необходимой сырьевой базы совсем не означает, что предприятие будет успешно работать. Все это есть и у конкурентов. Самое главное – это люди. Абсолютно все руководители различных предприятий желают, чтобы их сотрудники максимально раскрывали свой потенциал, навыки и умения, работали наиболее качественно и продуктивно, были преданы компании, применяли свои накопленные знания на практике для достижения поставленных целей. Сотрудники, в свою очередь, желают видеть на предприятии место, где они смогут реализовывать свои возможности и идеи, работать долго и с удовольствием и при этом зарабатывать как можно больше. Руководители и работники хотят почти одного и того же, за исключением пункта о том, сколько стоит труд. В связи с этим необходимо понять, что на самом деле представляет собой понятие «заработная плата».

Согласно Трудовому кодексу Республики Беларусь, заработная плата – это вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить своему работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени.

Оплата труда обеспечивает:

- работнику - степень удовлетворения потребностей, необходимых для возобновления сил, потраченных в производстве;
- работодателю - получение результата, с помощью которого достигаются поставленные цели и задачи на предприятии.

Заработная плата имеет множество функций, все они тесно

взаимодействуют и дополняют друг с друга.

Рассмотрим сущность заработной платы через классификацию её функций на примере рисунка 1.

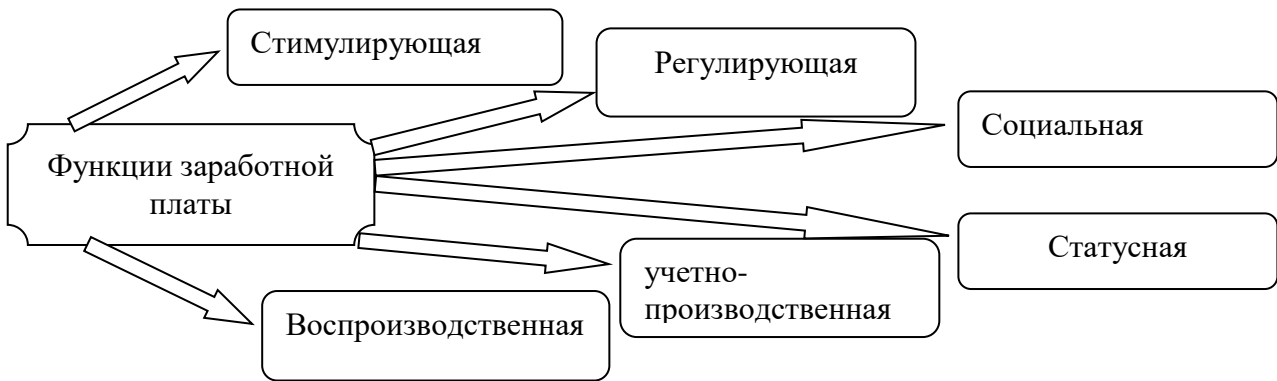


Рисунок 1 – Классификация функций заработной платы

\*Источник: собственная разработка

– воспроизводственная функция – состоит в определении такого размера заработной платы, который позволяет поддерживать и улучшать условия жизни работника (платить за квартиру, пищу, одежду, т.е. за предметы первой необходимости), который должен иметь реальную возможность отдыхать от работы, чтобы восстанавливать силы. Также работник должен иметь возможность растить и воспитывать детей – будущие трудовые ресурсы. Отсюда и вытекает значение данной функции. В случае, когда зарплата по основному месту работы не обеспечивает работнику и членам его семьи нормальное воспроизводство, возникает проблема дополнительных заработков. Работа в нескольких местах одновременно приводит к снижению профессионализма, ухудшению трудовой и производственной дисциплины и т.д.;

– стимулирующая функция. Эта функция важна с разных точек зрения. Со стороны руководства предприятия: каждый руководитель организации стремиться стимулировать работника к трудовой активности, к максимальной отдаче, повышению эффективности труда. Для этого они сами устанавливают размеры заработков в зависимости от достигнутых каждым работником результатов труда.

Со стороны персонала: работник должен быть заинтересован в повышении своей квалификации для получения большей заработной платы, так как чем выше квалификация, тем выше заработок. Со стороны предприятия: они же заинтересованы в более высококвалифицированных кадрах для повышения производительности труда и улучшения качества продукции. Данная функция осуществляется руководством через конкретные системы оплаты труда, основанные на оценке результатов труда и связи размера фонда оплаты труда с эффективностью деятельности предприятия;

– регулирующая функция – регулирование рынка труда и прибыльности фирмы. Естественно, что при прочих равных условиях, работник наймется на работу в то предприятие, где больше платят. Но верно и другое – предприятию невыгодно платить слишком много, иначе его рентабельность снижается.

Предприятия нанимают работников, а работники предлагают свой труд на рынке труда;

– социальная функция – заключается в том, чтобы не допускать снижение заработной платы тех категорий работников, спрос на которых ниже, чем предложение на рынке труда;

– прочие.

Одной из важнейших задач организации оплаты труда является правильный выбор форм и систем оплаты труда, с помощью которых производится начисление каждому работнику установленной тарифной системой заработной платы.

В Республике Беларусь существуют две формы оплаты труда: сдельная и повременная.

Сдельная форма оплаты труда – предполагает начисление работнику заработной платы на основе установленных нанимателем сдельных расценок с учетом фактически отработанных объемов работ или изготовления продукции.

Виды сдельной:

– прямая сдельная – заработная плата работника определяется произведением объема произведенной продукции одним работником на сдельную расценку – определенный размер оплаты труда за каждую единицу произведенной продукции надлежащего качества.

– сдельно-премиальная – работнику, сверх начисленной ему заработной платы по принципу прямой сдельной начисляется и выплачивается премия в размерах устанавливаемых положением о премировании работников организации.

– сдельно-прогрессивная – труд работников оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх установленных норм – по повышенным расценкам.

– косвенно-сдельная – система, при которой размер заработка работника зависит от результатов труда других работников.

– аккордная – заработную плату планируется выплатить совокупно за весь требующийся объем работы, выполненный за установленное время.

Повременная форма оплаты труда – труд работника оплачивается по тарифной ставке, соответствующей присвоенному ему тарифному разряду или окладу за фактически отработанное время. Повременная форма оплаты также подразделяется на системы:

– повременно – премиальная система предполагает начисление заработной платы сотруднику по простой повременной системе оплаты труда с дополнительной выплатой премий;

– простая повременная – заработок работника начисляется по присвоенной ему тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время.

#### Список литературы

1. Котова Е. А., Купрейчик Д. В. Сущность заработной платы и ее функции в деятельности предприятия. Всероссийская научная конференция «Smart

Student Science – 2019» : сборник материалов Всероссийской научной конференции «Smart Student Science – 2019», С. 11–17.

2. Об утверждении Инструкции о составе фонда заработной платы и прочих выплат : Приказ Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 11 декабря 1998 г. №293. URL: <http://pravo.levonevsky.org/> (дата обращения: 27.03.2021).

**УДК 336.713**

*Алексєнко М. Д., д.е.н., професор*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,  
м. Київ, Україна*

*Смоленюк Р. П., к.е.н., доцент*

*Хмельницький навчально-науковий інститут Західноукраїнського  
національного університету, м. Хмельницький, Україна*

## **ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР: ОРІЄНТИРИ І СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ**

Макроекономічний розвиток української економіки потребує фінансових інновацій для забезпечення конкурентоспроможності в умовах форсованої глобалізації. Інноваційний процес охоплює усі сфери суспільно-економічних відносин. Відповідно продукування фінансових інновацій впливає на ринкові відносини, сприяє розвитку нових форм фінансових відносин. В умовах форсованої цифровізації економіка стає багатовимірною і модельованою, представлена як об'ємною системою векторів чи координат. Одні вектори визначають ціну, вартість, конкуренцію, інші – відносини публічно-приватного партнерства, конфлікт інтересів, а третій вектор – зелену екологію, соціум, соціальні стандарти.

Теоретична концептуалізація інтеграційних фінансових процесів тісно пов'язана зі зміною структури економіки України, ефективністю регулювання фінансових потоків, проведенням політики протекціонізму. Наголосимо, що: інтеграційні фінансові процеси доцільно досліджувати в ракурсі суперечливих тенденцій розвитку світової економіки: глобалізації і деглобалізації; інтеграційні процеси актуалізували системні зміни у формах економічних відносин, сприяли формуванню нових видів і методів діяльності, створенні нової моделі – цифрових фінансів; розвиток сфери споживання потребує, як лібералізації регулювання фінансових потоків і інвестицій, так і розвиток фінансової інклюзії. Фінансові аналітики МВФ визнають, що сучасна грошово-кредитна політика має більше значення для монетарної політики, ніж для розвитку фінансового ринку і фінансової інклюзії [1].

Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року визначає п'ять стратегічних напрямів: фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків, фінансова стабільність, макроекономічний та інноваційний розвиток [2]. Відповідно кожен напрям має як свої стратегічні цілі, так і індикатори виконання. Регулятори визначили комплекс змін, спрямованих на розширення



дорожньої карти з реалізації Стратегії. Особлива увага приділена: посиленню заходів із забезпечення стійкості державних фінансів; сприянню кредитуванню економіки; ефективному регулюванню фінансового сектору; врегулювання фінансової стійкості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб; сприяння розвитку ринків небанківських фінансових послуг; створення умов для залучення довгострокових ресурсів; забезпечення розвитку ефективної інфраструктури ринків капіталу; створення ліквідних ринків фінансових інструментів. Акцентована увага на забезпеченні розвитку ринку fintech, цифрових технологій та платформ регуляторів. Це потребує підвищення рівня фінансової грамотності населення для участі в реалізації фінансової інклюзії.

У 2020 році в межах реалізації фінансової стратегії Національному банку, Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку, Міністерству фінансів, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб вдалося зберегти фінансову стабільність в Україні, забезпечивши: прибутковість та ефективність роботи банківського сектору; передавання функції з нагляду за небанківським фінансовим ринком до Національного банку та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку; реєстрацію законопроекту про платіжні послуги; розвиток Системи BankID НБУ; поліпшення рівня прийнятних активів у структурі загальних активів страхових компаній – він зріс до 78% [3]. Також позитивні тенденції у зростанні суми та кількості безготівкових операцій із платіжними картками – 87% за кількістю та майже 56% за сумою (з 82% та 50% на початок 2020 року).

Актуальним є поживлення кредитної активності малого та середнього бізнесу до 2,4% від ВВП (з 1,4% на початок 2020 року), а також зниження частки непрацюючих кредитів у банківській системі – за 2020 рік вона зменшилася до 41% (із 48,4% на початку 2020 року), зокрема в державних банках – до 57,4% (із з 63,5% на початку 2020 року) [3]. Це вплинуло на поживлення в реальному секторі економіки. Підприємства промисловості у 2021 році демонструють найвищі серед інших секторів оцінки власних економічних перспектив: у березні секторальний індекс зріс до 52.3 із 50.3 в лютому [4]. Підприємства промисловості поліпшили свої очікування щодо обсягів виготовлення продукції й нових замовлень, у тому числі експортних.

Підсумовуючи зазначимо, що законодавче закріплення нової функції центрального банку із 2020 року щодо посилення захисту прав споживачів фінансових послуг і підвищення їх фінансової грамотності сприятиме фінансовій інклюзії та розвитку фінансового сегменту економіки.

#### Список літератури

1. Brandao-Marques Luis, Gelos R. G., Harjes Thomas, Sahay Ratna, Xue Yi (2020). Monetary Policy Transmission in Emerging Markets and Developing Economies. *Working Papers*, WPIEA2020035, 54 pp. (дата звернення: 04.04.2021).
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (нова редакція). URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_FS\\_2025](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025) (дата звернення: 03.04.2021).

3. Фінансові регулятори звітують про перебіг реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/finansovi-regulyatori-zvityuyut-pro-perebig-realizatsiyi-strategiyi-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (дата звернення: 03.04.2021).

4. Індекс очікувань ділової активності вперше за рік перевищив рівноважний рівень – результати опитування підприємств у березні. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/indeks-ochikuvan-dilovoyi-aktivnosti-vpershe-za-rik-perevischiv-rivnovajniy-riven--rezultati-opituvannya-pidpriyemstv-u-berezni> (дата звернення: 03.04.2021).

УДК 31.158:331.2

*Андросюк Г. Ю., студент*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЕЕ УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Реализация продукции – это поступление изготовленной продукции в народнохозяйственный оборот с оплатой ее по соответствующим ценам. Реализация продукции является завершающим этапом кругооборота средств, где продукция превращается в деньги и происходит удовлетворение производственных потребностей организации, реализующей продукцию, и одновременно потребностей покупателей в тех или иных благах [1].

Основной формой реализации готовой продукции сельскохозяйственных организаций являются государственные закупки. В государственной системе маркетинга (реализации) продукции действует сеть заготовительных организаций, перерабатывающих и торговых предприятий.

Основные функции производственного учета определены его сущностью в качестве составной части единой системы бухгалтерского учета и сводятся к обеспечению сбора данных по объектам учета и структурным функциональным подразделениям (центрам ответственности), об объемах и качестве произведенной продукции и формировании ее себестоимости. Обеспечение выполнения этих функций возможно при соблюдении следующих принципиальных положений: полный охват всех хозяйственных операций на основе их документирования; обоснованное разграничение расходов и доходов по отчетным периодам; разделение затрат по сферам их приложения согласно уставной деятельности и вложениям в долгосрочные активы.

Конфигурация «Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» содержит план счетов бухгалтерского учета и специальный план счетов налогового учета. Состав счетов, организация аналитического, валютного, количественного учета на счетах соответствуют требованиям законодательства по ведению бухгалтерского учета и отражению данных в

отчетности и включает дополнительные счета, на которых рекомендуется аккумулировать прямые и косвенные затраты сельскохозяйственного производства:

- 20.1.1 – Растениеводство;
- 20.1.2 – Животноводство;
- 20.1.3 – Промышленное производство.

*Учет животных и скота ведется на счетах:*

- 08.6.1 – Перевод молодняка животных в основное стадо;
- 08.6.2 – Перевод молодняка животных в основное стадо (стоимость за массу);
- 08.7.1 – Приобретение взрослых животных (стоимость за головы);
- 08.7.2 – Приобретение взрослых животных (стоимость за массу);
- 11.1 – Молодняк животных; 11.2 – Животные на откорме; 11.3 – Птица;
- 11.4 – Звери; 11.5 – Кролики; 11.6 – Семьи пчел; 11.7 – Молодняк переданный по договорам; 11.8 – Скот, принятый от населения для продажи; 11.9 – Скот переданный в переработку на сторону.

*Учет по растениеводству ведется на счетах:*

- 10.13.1 – Удобрения, средства защиты растений и животных собственного производства; 10.13.2 – Удобрения, средства защиты растений и животных покупные; 10.14.1 – Корма собственного производства; 10.14.2 – Корма покупные; 10.15.1 – Семена и посадочный материал собственного производства; 10.15.2 – Семена и посадочный материал покупные.

При необходимости пользователи могут самостоятельно создавать дополнительные субсчета и разрезы аналитического учета. Принятие к учету готовой продукции осуществляется в соответствии с Методическими указаниями по бухгалтерскому учету сельскохозяйственной продукции и производственных запасов для сельскохозяйственных и иных организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции, утвержденными приказом Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 14 августа 2007 г. N 363 «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету сельскохозяйственной продукции и производственных запасов для сельскохозяйственных организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции» [2].

Ранее проблемой учета реализации готовой продукции в сельскохозяйственных организациях являлась недостаточная их автоматизация. Однако постепенное развитие рынка программного обеспечения позволило усовершенствовать учет в сельскохозяйственных организациях. Так, на сегодняшний день существует программный продукт «1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия версия 8.3 для Беларуси» предназначен для автоматизации учета на предприятиях, которые занимаются животноводством, растениеводством, переработкой сельскохозяйственной продукции, и содержит функции, обусловленные особенностями управленческого и бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях.

«1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия версия 8.3 для Беларуси» позволяет вести бухгалтерский и налоговый учет в соответствии с требованиями Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, формировать специализированные печатные формы для отражения хозяйственных операций, формы регламентированной бухгалтерской и статистической отчетности, а также:

– вести учет движения животных на выращивании и откорме, животных основного стада, рабочего скота в двух количественных измерениях;

– отражать в бухгалтерском учете операций реализации животных и продукции животноводства и растениеводства в физическом и зачетном весе, в счет начисленной заработной платы;

– вести учет полученной продукции животноводства и растениеводства, ее доработки, использования, учет использования материалов;

– вести учет работы автомобильного транспорта, машинно-тракторного парка и прочих вспомогательных и обслуживающих производств, а также учет труда и заработной платы: сдельные наряды в растениеводстве, животноводстве, вспомогательном производстве, путевые листы водителей, трактористов-машинистов;

– производить расчет фактической себестоимости продукции животноводства, растениеводства, вспомогательного производства и т.д.

Преимущества версии 8.3:

1) Технологии, которые позволяют управлять системой из любой точки мира. Главное, чтобы там был интернет.

2) Адаптация под мобильные устройства, включая планшеты. Это очень удобно, когда нет компьютера под рукой, а надо внести какие-либо изменения или данные в систему.

3) Возможность подключаться к базе данных через специальную программу или браузер.

4) Улучшена устойчивость к сбоям системы. После запуска системы процесс продолжится с того момента, на котором он был прерван.

Таким образом, процесс автоматизации ведения бухгалтерского учета должен стать приоритетным для руководства любого предприятия, в том числе в отрасли АПК. Текущий бухгалтерский учёт становится по-настоящему оперативным, потому что на создание первичной учётной информации время максимально сокращается. Следовательно, совершенствование учетной документации и документооборота приводит к: повышению эффективности регистрации и обработки информации процесса реализации; повышению уровня объективности аналитической информации, содержащейся в документации; усилению контроля над бухгалтерским учетом выбытия продукции, производственных запасов и товаров; экономии затрат на ресурсы и обработку документов.

#### Список литературы

1. Состояние и пути совершенствования учета и анализа хозяйственной деятельности организаций АПК : материалы Междунар. науч.-практ. конф.

кафедр статистики и экономического анализа и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия; редкол.: Н. В. Великоборец (гл. ред.) и др. Горки, 2016. 224 с.

2. Нижевич Л. И., Письмо министерства сельского хозяйства и продовольствия республики беларусь 14 января 2016 г. N 04-2-1-32/178 «О применении методических рекомендаций по учету затрат и калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг)».

3. Бухтик М. И. и др. Финансы : учебное пособие. Пинск : ПолесГУ, 2017. 111 с.

4. 1С: Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Беларуси. URL: <https://www.1pro.by/> (дата обращения: 04.04.2021).

## УДК 338.14

*Антипова А. К., курсант*

*Науковий керівник: Паршин Ю. І., д.е.н., професор кафедри  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,  
м. Дніпро, Україна*

## ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ

На сьогодні в Україні дуже гостро постає проблема тіньової економіки, насамперед це пов'язано з тим, що через те, що в бюджет не надходить певна кількість податків, наша держава не може в повному обсязі виконувати свої функціональні обов'язки.

Відтак, ми повинні розуміти, що на даний момент 80% бізнесу України перебуває у так званій тіні. Необхідно зазначити, що у будь-якій країні існує тіньова економіка, проте ми повинні розуміти, що у більшості країн вона не перевищує 5%. Саме з цього випливає, що наша держава не отримує податки із більш ніж половини підприємців. З метою їх отримання вона збільшує податки, що у свою чергою збільшує кількість підприємств котрі працюють нелегально [1, с. 170].

Підприємці в Україні стикаються з величезною кількістю проблем пов'язаних з документацією та оподаткуванням, саме цей через такі негативні аспекти підприємницької діяльності вони починають знаходити все нові й нові методи уникнення податків та отримання більшої кількості доходів.

Саме тому на наш погляд перше, що повинна зробити держава для подолання тіньової економіки у нашій країні це створити сприятливі умови для бізнесу.

Також ми повинні розуміти, що для підтримки тіньової економіки у нашій державі повинні функціонувати потоки тіньових фінансів. І виникають вони в першу чергу через недоліки державного регулювання у даній сфері.

Необхідно зазначити, що тіньова економіка має такі сфери впливу: підприємницька, кримінальна, корупційна та фінансова.

Відтак ми повинні розуміти, що тіньова економіка має наступні негативні прояви для держави:

- деформації в сфері бюджету
- деформації в економічній структурі
- зниження ефективності механізму конкуренції
- зниження інвестиційної активності;
- неефективне використання робочої сили [2, с. 43].

Тож ми повинні розуміти, що тіньова економіка негативно впливає не лише на розвиток держави, але й на саме підприємництво. Відтак ми на сьогодні підприємці котрі працюють відповідно до сучасного законодавства страждають через те, що більшість підприємців підтримують тіньову економіку України.

Саме тому ми пропонуємо посилити контроль за підприємствами з метою зменшення кількості тіньової економіки в Україні й при цьому зменшити податки котрими обкладаються підприємці. Це повинно не лише полегшити підприємницьку діяльність, але й дати змогу малому та середньому бізнесу приносити більше доходів через їх кількість, а не через посилення податкових зборів.

Боротьба з тіньовою економікою та корупцією повинна мати комплексний характер і бути синонімом реформи державного значення. В цьому аспекті необхідно виходити із структури тіньової економіки. Враховуючи той факт, що тіньова економіка – складне явище, то і структура не може бути спрощеною. Кожен із складових структури цього явища має ще свої системи підсистеми [3, с. 16].

Відтак ми повинні розуміти, що боротьба з тіньовою економікою нашої країни повинна мати насамперед поступовий характер змін, адже на сьогоднішній день більшість підприємств знаходиться під її впливом. Також необхідно зазначити, що з метою зменшення кількості підприємств котрі схильні до корупційних проявів, наше законодавство повинно створити сприятливі умови для підприємницької діяльності у сучасному середовищі.

Саме тому для ефективної протидії тіньовій економіці на сьогодні нам необхідно запровадити ряд реформ котрі б стосувалися даного сектору й врегулювали проблемні аспекти сучасного законодавства. Насамперед на нашу думку необхідно посилити відповідальність да дане кримінальне правопорушення, а також посилити контроль за підприємствами, що зменшить кількість нелегального бізнесу. Проте не слід також забувати, що законодавцю необхідно зменшити кількість податків, котрими обкладається підприємство з метою сприяння розвитку бізнесу в Україні.

Отже, ми можемо дійти висновку, що на сьогодні дуже гостро постає питання тіньової економіки, й для її вирішення насамперед необхідно зробити такі кроки як посилення контролю та зменшення податків, що дасть змогу малому та середньому бізнесу в Україні більше можливостей для розвитку й зменшить кількість підприємств котрі задіяні в тіньовій економіці України.

Список літератури

1. Пальчук О. І. Особливості тіньової економіки та її вплив на рівень економічного розвитку. *Проблеми економіки організацій та управління підприємствами*. Вісник КНУТД, 2013, № 5, Київ: С.170–175.
2. Єгорова-Гудкова Т. І., Кравченко М. В., Тютюнєнко С. Г. Тіньова економіка в Україні та її вплив на економічне зростання. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 3, Т.2. С. 41–45. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/8992> (дата звернення: 08.03.2021).
3. Корецька С. О. «Тіньова» економіка: наслідки та методи подолання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 20. С. 15–18. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/20\\_2011/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2011/6.pdf) (дата звернення: 10.03.2021).

УДК 657

*Антипорок С. Н., студент*

*Научный руководитель: Ливенский Л. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ: ЗНАЧЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Под материальными ресурсами понимают предметы труда, на которые направлен труд человека с целью осуществления процесса перевозки (работы, услуги) и производства продукции. В отличие от средств труда, предметы труда потребляются целиком в производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на изготовленную продукцию и осуществленную перевозку (работу, услугу) и заменяются после каждого производственного цикла.

В экономической литературе многие авторы отождествляют понятие «материальные ресурсы» с понятием «производственные запасы». Один из таких авторов как Ладутько Н. И. считает, что производственные запасы (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, конструкции, детали, топливо и др.), т.е. товарно-материальные ценности, являются предметами, на которые направлен труд человека с целью получения готового продукта, выполнения работ, оказания услуг.

Рассмотрим подходы к трактовке данных понятий различными авторами в табл. 1.

На основании рассмотренных понятий «производственные запасы» и «материальные ресурсы» можно сделать вывод, что понятие «производственные запасы», которое включает в себя помимо сырья и материалов, готовую продукцию, товары и незавершенное производство, шире понятия «материальные ресурсы».

В состав материальных ресурсов непосредственно входят материалы, сырье и потребляемая энергия.

**Таблица 1 – Трактовка понятій матеріальніе ресурси и производственные запасы**

Автор	Материальные ресурсы	Производственные запасы
Головачев А.С.	Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, которые однократно участвуют в процессе производства и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции.	Производственные запасы, по мнению данного автора – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс, еще не вступившие в процесс производства, но уже имеющиеся в распоряжении хозяйствования.
Щербаков В.В.	Материальные запасы – это масса материальных ресурсов, хранящихся в сфере производства и сфере обращения и являющихся необходимым условием непрерывности процесса воспроизводства.	Производственные запасы – это материальные ресурсы, хранящиеся на складах предприятий и предназначенные для производственного потребления.
Бабук И.М.	Материальные ресурсы – это предметы труда, в состав которых входят: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, вспомогательные материалы, топливо, запасные части.	Производственные запасы – это часть оборотных средств, которая в форме сырья и материалов находится на складах предприятия и предназначена для использования в производственном процессе.

В нормативных документах по бухгалтерскому учету понятие «материальные ресурсы» не определено. Для обозначения сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, конструкций, деталей и топлива используют определение «запасы». Согласно Постановлению Министерства Финансов Республики, Беларусь 12 ноября 2010 г. N 133 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства Финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов». Обобщив различные точки зрения ученых на содержание понятия «материальные ресурсы» представленные в учебной и научной литературе, можно сделать выводы. В качестве материальных ресурсов принимаются активы, которые:

- используются в качестве сырья, материалов и прочих активов при производстве продукции для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначены для продажи, включая готовую продукцию и товары;
- используются для управленческих нужд организации;
- основными задачами учета материальных ресурсов являются:
- формирование фактической себестоимости материальных ресурсов;
- правильное и своевременное документальное оформление операций, и обеспечение достоверных данных по приобретению и использованию материальных ресурсов;
- контроль за сохранностью материальных ресурсов в местах хранения



(експлуатації) і на всіх етапах їх руху;

– контроль за дотриманням встановлених організацією норм запасів матеріальних ресурсів, забезпечують безперебійний випуск продукції, виконання робіт і надання послуг;

– своєчасне виявлення надлишніх матеріальних ресурсів з метою їх можливої реалізації або визначення інших можливостей залучення в господарський оборот;

– проведення аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів;

Дані бухгалтерського обліку повинні відображати дійсну інформацію руху матеріалів. У зв'язі з цим перед обліком матеріальних ресурсів стоять наступні завдання:

– Правильне і своєчасне документальне відображення операцій, пов'язаних з матеріальними ресурсами;

– Виявлення і відображення витрат, пов'язаних з їх виготовленням;

– Розрахунок і списання відхилень за напрямками витрат;

– Контроль за збереженням в місцях їх зберігання і на всіх стадіях руху;

– Систематичний контроль за використанням матеріалів в виробництві на основі обґрунтованих норм їх;

– Формування повної і достовірної інформації про наявність і використання активів, зокрема запасів, необхідних для прийняття управлінських рішень і т.д.

Для виконання цих завдань необхідно забезпечити:

– Надлежащу організацію матеріально-технічного постачання в організації; відповідний стан складського господарства;

– Наявність прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, деталей, палива і др. цінностей на одиницю продукції.

У кінці даної роботи можна зробити висновок, що матеріальні ресурси представляють собою предмети праці, підготовлені для використання в виробничому процесі і знаходяться на підприємстві в формі складських запасів.

#### Список літератури

1. Кудашов В. І., Головачев А. С. Економіка організації (підприємства) : навчальний посібник. Мінськ : Вид-во МІУ, 2013. 588 с.

2. Бабук І. М., Сахнович Т. А. Економіка промислового підприємства : навчальний посібник : допущено Міністерством освіти Республіки Білорусь для студентів закладів вищої освіти за спеціальностями. М. : ІНФРА-М; Мінськ: Нове знання, 2013. 326 с.

3. Бухгалтерський фінансовий облік і звітність. Теорія. Документи. Корреспонденція рахунків. Реєстри. Бухгалтерська і статистична звітність : практичний посібник; під загальною редакцією Н. І. Ладутько. Мінськ : Альфа-книга, 2016. 944 с.

УДК 657

*Антипорук С. Н., студент**Научный руководитель: Ливенский Л. М., к.г.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## **МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

В организациях применяется большое количество разнообразных товарно-материальных ценностей, используемых в процессе производства по-разному. Одни из них потребляются в производственном процессе (сырье и материалы), другие изменяют только свою форму и размер (смазочные материалы, краски), третьи входят в изделия без каких-либо внешних изменений (запасные части) [2, с. 333]. Для систематизации материальных ресурсов необходимо их грамотно классифицировать. Классификация – это метод исследования множества объектов путём их разделения на группы по определённому общему признаку.

Классификация материальных ресурсов необходима для облегчения и ускорения организации производственных процессов на предприятиях промышленности. Классификация материальных ресурсов, предлагаемая различными авторами в экономической литературе многочисленна и разнообразна. Рассмотрим подробнее некоторую классификацию материальных ресурсов в таблице 1.

Таким образом, предлагаемые авторами в специальной научной литературе варианты группировок материальных ресурсов весьма многообразны, в связи с чем, специалисты бухгалтерии организации вынуждены выбирать из множества классификаций те, которые в наибольшей мере позволяют представить экономическое положение организации.

Указанные классификации материальных ресурсов используют для построения синтетического и аналитического учета, а также составления государственного статистического наблюдения (отчета) об остатках, поступлении и расходе сырья и материалов в производственно-эксплуатационной деятельности.

В целях рациональной организации учета и контроля использования материалов в производстве и в связи с их широким ассортиментом организации, помимо приведенной ранее укрупненной экономической классификации материальных ценностей, используют более детальную их группировку по техническим признакам и свойствам. С этой целью в организации разрабатываются номенклатуры (перечни) потребляемых в производстве материалов по их однородным признакам. При этом каждому наименованию, типоразмеру и сорту материалов присваивается условное цифровое обозначение – номенклатурный номер (шифр), который затем проставляется во всех документах по наличию и движению товарно-материальных ценностей [2, с. 339].

**Таблица 1 – Классификация материальных ресурсов по различным критериям**

<b>Критерий</b>	<b>Виды</b>	<b>Описание</b>
По роли и назначению в процессе производства	Основные	Это предметы труда, составляющие основу изготавливаемой продукции: сырье, материалы, покупные изделия и полуфабрикаты;
	Вспомогательные	Предметы труда, которые придают основным материалам определенные свойства и качества (лаки, краски), или предметы, используемые для содержания средств труда (смазочные материалы, запасные части, тара, топливо и т.д.)
По происхождению	Природные	Ресурсы, первоначально изъятые из природы
	Производные	Образующиеся из первичных в процессе производства
	Вторичные	Повторно используемые в производственном процессе отходы
По целевому признаку	Единичные	Направлены на производство конкретного товара;
	Косвенные	Распределяемые на весь объем произведенной продукции
По уровню потребления	Дефицитные	При закупке и использовании которых возникает ситуация превышения спроса на материальные ресурсы над предложением
	Излишние	При закупке и использовании которых наблюдается состояние переизбытка
	Стабильные	Спрос и предложение на материальные ресурсы соответствуют ситуации равновесия на рынке и при потреблении или близки к ней

Важнейшей предпосылкой организации учета материалов является их оценка. Она имеет немаловажное значение и в деле машинной обработки данных этого учета. Под оценкой материальных ресурсов понимают выбор учетной цены, по которой они будут приходиться, и списываться на расходы.

В Законе Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12 июля 2013 г. № 57-3 (с изменениями и дополнениями от 17.07.2017 №52-3) оговариваются виды оценки всех статей финансовой отчетности.

Так, в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов (утв. Минфином РБ 12.10.2010 №133) материальные ресурсы должны отражаться по их фактической стоимости.

Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов предусмотрены следующие способы оценки, приведенные в таблице 2.

В конце данной работу можно заключить, что материальные ресурсы целиком потребляются в одном производственном цикле, их стоимость полностью переносится на изготовленную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги.

Так же они группируются по различным признакам в зависимости от их участия и роли в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг), их оценивают различными способами.

**Таблица 2 – Методы оценки стоимости материальных запасов**

Метод оценки	Сущность метода
ФИФО	Заключается в оценке материальных ценностей по их первоначальной стоимости, что означает: «первая партия на приход и она же первая в расход», т.е. сначала списываются в расход материалы по цене первой закупленной партии, затем второй, третьей и т.д. в порядке очередности до расхода общего количества
ЛИФО	Заключается в оценке материальных ценностей по восстановительной стоимости (по текущим ценам) исходя из правила: «последняя партия на приход – первая в расход». Списанные на производство материалы оцениваются по стоимости последней закупочной партии, затем предыдущей и т.д., хотя их фактическое движение на складе может быть иным.
Прямой идентификации	Применяется, если точно известно, что запасы использованы на производство конкретной продукции. При применении данного метода отражаемый в бухгалтерском учете стоимостный поток полностью соответствует физическому потоку учитываемых материальных ценностей.
Средневзвешенной цены (стоимости)	При применении данного метода материальные запасы списываются на затраты по средневзвешенной цене, которая определяется путем деления всей стоимости использованных запасов на количество единиц по каждой цене.
НИФО	Исходя из данного метода наибольшая стоимость запасов должна быть отнесена к запасам, используемым в первую очередь, исходя из правила: «следующая партия на приход – первая в расход». Применяется, если к моменту списания уже есть договор на поставку материальных ценностей с измененными ценами.

#### Список литературы

1. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность. Теория. Документы. Корреспонденция счетов. Регистры. Бухгалтерская и статистическая отчетность : практическое пособие ; под общей редакцией Н. И. Ладутько. Минск : Альфа-книга, 2016. 944 с.

2. Чуев И. Н., Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М. : Дашков и К, 2006. 368 с.

УДК 657

*Антипорук С. Н., студент**Научный руководитель: Ливенский Л. М., к.г.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ МАТЕРИАЛАМИ И НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Производство любого вида продукции (работ, услуг) связано с использованием материальных ресурсов. Материальные ресурсы определенного ассортимента и качества являются основой и самым необходимым условием для выполнения программы выпуска и реализации продукции, снижения себестоимости. Комплексное использование ресурсов, а также их рациональный расход, применение дешевых и эффективных материалов является важнейшим направлением для того, чтобы увеличить выпуск продукции и улучшить финансовое состояние.

При обновлении ассортимента, расширении его производственных возможностей обусловит рост потребности в материальных ресурсах. Хозяйствующие субъекты потребляют и используют большое количество материальных ресурсов, различных по видам, маркам, сортам, размерам.

Номенклатура и ассортимент потребляемых материальных ресурсов зависят от номенклатуры и сложности производимой продукции. Номенклатура материалов дает возможность для правильной систематизации и группировки расчеты потребностей в одних и тех же материалах.

Материальные ресурсы – это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих и полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

Материальные ресурсы, переходящие в материальные затраты, которые представляют собой совокупность материальных ресурсов, используемых в процессе производства. В общей совокупности затрат на производство они составляют примерно 70%, что является доказательством высокой материалоемкости продукции. Снижение материалоемкости продукции является важнейшим направлением улучшения работы, так как экономное расходование всех видов ресурсов обеспечивает рост производства и снижение себестоимости [2, с 129].

Обеспечение организации материалами – это важное условие эффективного их использования.

Основные этапы анализа обеспеченности материалами:

1. Изучение уровня обеспеченности предприятия сырьем и материалами.

Для этого сравнивают фактическое количество сырья с плановой потребностью, и рассчитывают коэффициент обеспеченности ( $K_{обесп}$ ) [4, с. 50]:

$$K_{\text{обесп}} = \frac{M_{\text{ф}}}{M_{\text{пл}}}, \quad (1)$$

где,  $M_{\text{ф}}$  – фактическое поступление материалов;

$M_{\text{пл}}$  – заявленная потребность в этих материалах.

Данный коэффициент рассчитывается по отдельным видам сырья и материалов и позволяет выявить наличие сверхплановых запасов по одним и дефицит по другим видам.

2. Проверка качества полученных материалов на соответствие стандартам, техническим условиям и условиям договоров.

3. Изучение ритмичности поставок материалов. Данный этап особо важен, так как нарушение сроков поставок ведет к невыполнению плана производства и реализации продукции.

Коэффициент ритмичности ( $K_{\text{ритм}}$ ):

$$K_{\text{ритм}} = 1 - \frac{\text{Факт объема поставок в пределах плана}}{\text{План объем поставок}}, \quad (2)$$

Данный коэффициент должен быть максимально близок к 0.

4. Анализ состояния складских запасов сырья и материалов.

Различают:

а) Текущие запасы, которые определяются, исходя из интервала поставки в днях и среднесуточного расход данного вида материалов ( $Z_{\text{тек}}$ ):

$$Z_{\text{тек}} = I_{\text{поставок}} * P_{\text{день}}, \quad (3)$$

где  $I_{\text{поставок}}$  – интервал поставок;

$P_{\text{день}}$  – среднесуточный расход материала.

б) страховые запасы ( $Z_{\text{страх}}$ ), которые создаются для того, чтобы гарантировать бесперебойную работу предприятия и избежать простоев при недополучении или нарушениях графиков поставки.

в) нормативные запасы, складываются из текущих запасов и страховых

В процессе анализа проверяется соответствие фактического размера запасов нормативным. Для этого на основании данных о фактическом наличии материалов и среднесуточном их расходе, рассчитывают фактическую обеспеченность материалами в днях и сравнивают ее с нормативной.

На данном этапе также могут быть выявлены неходовые материалы.

Для характеристики использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей.

К обобщающим показателям относят:

1. Материалоемкость ( $M_e$ ):

$$M_e = \frac{M_z}{V_{\text{пр}}}, \quad (4)$$

Показывает уровень материальных затрат ( $M_3$ ) в объеме производства ( $V_{np}$ ) или сколько нужно затратить материалов, чтобы получить один рубль выпуска продукции.

2. Материалоотдача ( $M_{отд}$ ):

$$M_{отд} = \frac{V_{np}}{M_3}, \quad (5)$$

Показывает, какой объем выпуска продукции удалось получить на каждый рубль, потраченный на закупку сырья и материалов.

3. Прибыль на один рубль материальных затрат (Рентабельность  $M_3$ ):

$$\text{Рентабельность } M_3 = \frac{\text{Прибыль}}{M_3}, \quad (6)$$

Характеризует рентабельность вложений в материалы, и показывает, сколько рублей прибыли получено с каждого рубля, вложенного в материалы.

4. Относительная экономия или перерасход материальных затрат:

Относительная экономия (перерасход)  $M_3 = M_{31} - M_{30}$  \* индекс объема производства.

Данные показатели рассчитывают за прошлый и отчетный годы, а также они могут быть рассчитаны по плану, сравниваются за отдельные периоды и выявляются тенденции их изменений.

Частные показатели повторяют общие, только рассчитываются по конкретным видам сырья и материалов. Цель такого расчета состоит в поиске резервов, экономии материальных затрат, при производстве конкретных видов продукции и потреблении конкретных материалов.

Кроме того, можно выяснить, как изменился объем производства и прибыль под влиянием динамики эффективности использования материальных ресурсов (формулы).

В конце данной работу можно заключить, что факторы, указанные в данном тезисе, позволяют комплексно использовать материальные ресурсы, а также рационально их расходовать для увеличения выпуска продукции, а также для увеличения финансового состояния организации.

#### Список литературы

1. Акатьева М. Д., Бирюков В. А. Бухгалтерский учет и анализ : учебник. М. : Инфра-М, 2016. 320 с.
2. Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2013. 215 с.
3. Голикова Е. И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование. М. : ДиС, 2017. 224 с.
4. Богаченко В. М., Кириллова Н. А. Бухгалтерский учет: Практикум : учеб. пособие. Рн/Д : Феникс, 2017. 398 с.

УДК 31.158:331.2

*Барило А. А., студентка**Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Исследование опыта различных государств в области введения МСФО а также по итогам его анализа формулирование и аргументация ключевых положительных сторон и недостатков применения МСФО очень важно при ведении бухгалтерского учета и составлении экономической отчетности субъектами хозяйствования в РБ. В настоящее время существует немало многообразие подходов относительно внедрения МСФО. Однако, в любом случае, с внедрением международных стандартов фирмы все реже прибегают к манипулированию величин доходов и утаиванию результатов хозяйственной деятельности. Оценка состояния внедрения МСФО в учетную практику компаний стран мира говорит о положительном результате от употребления международных стандартов.

Есть пару подходов к группированию стран в связи с уровнем внедрения Международных стандартов финансовой отчетности. Согласно этому признаку государства необходимо объединить в 6 групп:

1) непосредственное разрешение для листинговых фирм с поддержкой специализированных операций (государства Европейского объединения); сближение государственных стандартов с МСФО для листинговых фирм (США, Япония);

2) сближение государственных стандартов с МСФО для всех без исключения фирм (Англия);

3) конверсия МСФО в государственные стандарты (Новая Зеландия, Австралия, Гонконг, Сингапур);

4) создание новейших государственных стандартов и модернизирования имеющихся государственных стандартов в направлении их соответствия с МСФО с учетом государственных отличительных черт (Индия);

5) процесс по признанию государственных стандартов равносильными МСФО (в ЕС для Канады, Японии также США); непосредственное внедрение МСФО в качестве государственных стандартов, в том числе для юридических лиц и нелистинговых фирм [2].

Можно выделить, что определенные государства, которые переходят на МСФО (к примеру, Кения), аргументируют это тем, что подобное решение дает возможность им сохранить ресурсы на разработку стандартов и обратить их в практическое внедрение. Другое виденье к разделению государств мира задекларировано Комитетом Международных стандартов финансовой отчетности, на официальном сайте которого установлено 4 группы государств согласно уровню внедрения МСФО на текущий период и показано в табл. 1.



Таблица 1 – Статистика использования Международных стандартов финансовой отчетности в регионах мира

Регион	Кол-во стран в регионе	Государства, которые требуют применения стандартов МСФО для всех или большинства публичных компаний	Государства, которые допускают или требуют применения стандартов МСФО для некоторых (но не для всех или большинства) публичных компаний	Страны, которые не требуют и не допускают применения стандартов МСФО для публичных компаний	Страны, которые требуют применения МСФО, %
Европа	44	43	1	0	98 %
Африка	38	36	1	1	95 %
Ближний Восток	13	13	0	0	100 %
Азия и Океания	34	25	3	6	74 %
Америка	37	27	8	2	73 %
Итого	166	144	13	9	87 %
В % от общего числа	100 %	87 %	8 %	5 %	-

Таким образом, из таблицы видно, что в данное время из 166 стран 144 требуют использования Международных стандартов финансовой отчетности в полном или частичном объеме. А еще 13 стран допускают использование их норм.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности способен создать как позитивные, так и отрицательные результаты для разных фирм. Из числа позитивных сторон – увеличение прозрачности, усовершенствование сравнимости показателей и, как результат, рост перспектив для анализа их деятельности и облегчения доступа к международным рынкам денежных средств. Но сама по себе отчетность не дает гарантию притока инвестиций. Помимо этого, переход к МСФО будет требовать от фирм дополнительных трудовых и финансовых затрат, а дать оценку позитивным результатам от нововведений на первоначальной стадии станет достаточно трудно [3].

#### Список литературы

1. Стандарты МСФО. URL: <https://rdv-it.ru> (дата обращения: 28.03.2021).
2. Первые итоги внедрения МСФО за рубежом. URL: <https://nsfo.ru> (дата обращения: 28.03.2021).
3. Галкина М. Н., Бухтик М. И., Киевич А. В. Затраты на трудовые ресурсы: классификация и методика управленческого учёта в белорусской практике. *Экономические науки* : научно-информационный журнал. 2020. № 6 (187). С. 33–40.

УДК 658

*Батура Д. А., студент**Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1269-3759>**Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Беларусь*

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Жизнедеятельность организаций базируется на постоянном процессе решения экономических задач различного уровня сложности, в том числе повышение эффективности производственно-финансовой деятельности. Эффективность производственно-финансовой деятельности проявляется в возможности экономического роста и развития [3].

Основной проблемой развития реального сектора экономики в период после кризиса является проблема повышения конкурентоспособности организаций. Любая организация имеет определенный потенциал, а конкурентоспособность рассматривается как динамическая система [2].

Одним из ключевых направлений развития бизнеса является повышение эффективности управления расходами организации с целью повышения финансовых результатов организации [1].

Анализ прибыли представляет собой изучение механизма формирования конечного финансово-хозяйственного результата во всем многообразии причинно-следственных связей и зависимостей в целом по предприятию, а также по отдельным ее видам. Финансово-хозяйственные результаты деятельности организации оценивают с помощью абсолютных и относительных показателей.

Финансовый результат – это итог деятельности организации. Основным результатом деятельности организаций является получение прибыли. В бухгалтерском учете, финансовый результат выражается в показателе прибыли (или убытка) и имеет отражение в бухгалтерской финансовой отчетности.

Проведенное исследование показало, что в Республике Беларусь за 2017-2019 гг, прибыль, полученная от реализации продукции, товаров, работ, услуг нестабильна. В 2017 году прибыль составила 15625 млрд. руб, в 2018 году прибыль увеличилась на 7%, но на 2019 год прибыль уменьшилась на 0.6%

Обобщающим показателем экономической эффективности является показатель рентабельности. Он показывает доходность, прибыльность организаций. В Республике Беларусь рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг в целом в 2019 г. по сравнению с предыдущими годами (2017-2018 гг.) сократилась на 1,6% [4].

Нефинансовыми организациями в 2019 году было реализовано продукции, товаров, работ и услуг на 240,1 млрд. рублей, что на 8 % больше, чем в 2018 году (в реальном выражении рост выручки составил 1,4 %).

Крупные и средние предприятия Беларуси за 2019 год получили 16,9 млрд. рублей прибыли от реализации продукции (99,9 процента к уровню 2018 года) и 10,7 млрд. рублей чистой прибыли (184,2 процента к уровню 2018 года). Рост объема полученной чистой прибыли отмечался во всех отраслях производственной сферы за исключением транспортной деятельности. Рост чистой прибыли в 2019 году был обусловлен значительным уменьшением убытков от инвестиционной и финансовой деятельности [5].

Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий остается высокой. По-прежнему высока доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (с рентабельностью 0–5 %) – 56,8 % (в 2018 году – 56,3 процента).

Таблица 1 – Число убыточных и прибыльных организаций Республики Беларусь за 2017 г., ед.

Регионы	Убыточные	Прибыльные
Республика Беларусь	1227	6 116
области:		
Брестская	149	924
Витебская	185	751
Гомельская	98	927
Гродненская	132	647
Минская	246	965
г.Минск	272	1276
Могилевская	145	626

Исходя из таблицы, можно сделать вывод о том, что все-таки прибыльных организаций гораздо больше, чем убыточных. Наибольшее количество убыточных организаций приходится на г.Минск, а наименьшее на Гомельскую область. В январе–ноябре 2020 г. убыточными были 1 154 организации (или 17,1 % от общего количества) против 938 организаций (13,9 %) за январь–ноябрь 2019 г., сумма чистого убытка выросла в 4,3 раза.

Снижение финансовых результатов и получение убытка ведет к росту убыточных организаций в республике. В данный момент проблема роста финансовых результатов актуальна, что подтверждает увеличение числа убыточных организаций. Каждая организация самостоятельно выбирает способы повышения финансовых результатов своей деятельности. Наиболее распространенными являются: увеличить объем производства, устранить причины перерасхода финансовых ресурсов, усовершенствовать рекламную деятельность и др.

#### Список литературы

1. Соколова Е. С., Рознина Н. В. Выявление признаков кризиса и экспресс диагностика угрозы банкротства организации. *Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития* : Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 105–122.

2. Рознина Н. В., Карпова М. В., Багрецов Н. Д. Оценка конкурентоспособности ООО «Союз» с помощью показателей инвестиционной привлекательности, на основе системы мониторинга Банка России. *Островские чтения*. Саратов : Изд-во ИАГП РАН, 2016. №1. С. 403–414.

3. Рознина Н. В., Багрецов Н. Д., Карпова М. В. Оценка эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия. *Институциональные и финансовые механизмы развития различных экономических систем* : Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2017. С. 73–77.

4. Финансы Республики Беларусь. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <http://www.belstat.gov.by/> (дата обращения: 17.03.2021).

5. Финансовая стабильность в Республики Беларусь 2019. *Национальный Банк Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <https://www.nbrb.by/> (дата обращения: 17.03.2021).

6. Бухтик, М. И. Управление финансами : электронный учебно-методическое пособие. Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.

**УДК 338.2**

***Беднарчук В. В., студентка***

***Науковий керівник: Шот А. П., к.е.н, доцент***

***Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна***

## **АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ**

Соціально-економічний розвиток країни і її територій забезпечується бюджетними грошовими ресурсами. А головним фінансовим планом доходів і витрат окремого регіону є місцевий бюджет, тому проблеми формування надходжень бюджету під час пандемії коронавірусу є актуальним питанням сьогодення. Варто зазначити, що для забезпечення добробуту регіону з місцевих бюджетів здійснюється такі заходи, як:

- фінансування закладів освіти, культури, засобів масової інформації, молодіжних проектів;
- формування заходів щодо охорони здоров'я населення;
- фінансування економічної діяльності;
- здійснюються видатки на духовно-фізичний розвиток населення, громадянський порядок та безпеку тощо.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, місцеві бюджети – це бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом і перспективним планом формування територій громад [1].

Щоб розуміти важливість ефективного функціонування місцевих бюджетів під час пандемії, варто виділити основні функції, які вони виконують:

- акумуляційна, передбачає формування фінансової бази місцевого самоврядування;
- розподільча, передбачає розподіл чистого доходу між суб'єктами бюджетних відносин;
- облікова, передбачає фіксацію руху обсягів грошових коштів між суб'єктами бюджетних відносин;
- стабілізаційна, забезпечує вплив на обсяги споживання суспільства, рівень зайнятості, показники економічного розвитку та темпи інфляції тощо;
- контрольна, передбачає забезпечення заходів фінансового контролю впродовж бюджетного періоду;
- функція забезпечення самостійності, забезпечує відповідний рівень самостійності адміністративно-територіальної одиниці у питанні фінансування надання соціальних послуг та економічного розвитку території [2].

Згідно з даними Міжнародної організації праці, через пандемію коронавірусу в 2020 році люди по всьому світу зазнали збитків в розмірі \$3,4 трлн. [3]. Безумовно це торкнулось і України та створило перепони для розвитку її економіки. Доцільним буде провести аналіз податкових надходжень місцевих бюджетів в умовах пандемія коронавірусу COVID-19 (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка обсягу податкових надходжень місцевих бюджетів в Україні у період з 2019 по 2020 рр.\*

Найменування показника	2019 р.	2020 р.	Зміни 2020/2019 (+,-) приріст, спад
Податкові надходження всього, тис. грн.	270545799,48	285571545,28	15025745,8
Податок та збір на доходи фізичних осіб, тис. грн.	165504424,62	177826005,68	12321581,1
Податок на прибуток підприємств, тис. грн.	10230451,48	9776719,19	- 453732,29
Податки на власність, тис. грн.	-30,76	571,11	601,87
Рентна плата, тис. грн.	5277994,21	4636885,64	-641108,57
Внутрішні податки на товари та послуги, тис. грн.	13718465,53	15554180,39	1835714,86
Окремі податки і збори, що зараховуються до місцевих бюджетів, тис. грн.	287,34	74,52	-212,82
Податки на майно, тис. грн.	37993948,06	37433380,02	-560568,04
Збір за місця для паркування транспортних засобів, тис. грн.	114882,23	91193,23	-23689
Туристичний збір, тис. грн.	196200,86	130628,24	-65572,62
Єдиний податок, тис. грн.	35270213,42	38030976,61	2760763,19
Інші податки та збори, тис. грн.	2238962,47	2090930,63	-148031,84

\* Джерело складено за даними: [4]

Оцінивши найактуальніші дані, варто відмітити, що багато податків та зборів зменшились. Дані таблиці 1 дозволяють визначити стрімке падіння податку на прибуток підприємств на 453732,29 тис. грн., або на 4,44% у 2020 році порівняно із 2019 роком. Також зменшилась рентна плата на 641108,57 тис. грн, податки на майно скоротились на 560568,04 тис. грн., збір за місяць паркування транспортних засобів спав на 23689 тис. грн.. Зменшились надходження і туристичного збору на 65572,62 тис. грн. Але протягом аналізованого періоду, всупереч коронакризі, податкові надходження місцевих бюджетів України загалом зростають. Так, станом на 2020 рік вони становили 285571545,28 тис. грн., що на 5,55% більше ніж у 2019 році. Варто звернути увагу на те, що у 2020 році спостерігалось зростання обсягу єдиного податку на 2760763,19 тис. грн, або на 7,83%.

Отже, з аналізу податкових доходів місцевих бюджетів за 2019–2020 роки можна сказати, що незважаючи на зменшення окремих видів надходжень, доходи місцевих бюджетів мають тенденцію до зростання. І це один із позитивних показників, який допоможе органам місцевого самоврядування ефективно функціонувати і виконувати покладені на них функції у період пандемії.

#### Список літератури

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 50-51. Ст. 572.
2. Західна О. Р., Беднарчук В. В., Млінцова А. О. Особливості місцевих бюджетів в умовах децентралізації бюджетної системи України. *Економіка, фінанси, право*. №12'2020. Ст. 40.
3. Новини України та світу. Головні та останні новини. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/yakpandemiya-vdarila-po-ekonomici-v-oon-pidrahuvali-vtrati-naselennya-zemli-ostanninovini-50086117.html>
4. Державний веб-портал бюджету для громадян (за даними Міністерства фінансів України). URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/incomes>.

**УДК 657.1.012.1**

***Бондаренко Л. Ф., викладач-методист, спеціаліст вищої категорії***

***ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6030-5530>***

***Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна***

## **ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКУ ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТІВЕЛЬНИХ ВИТРАТ**

Транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ) – одна зі складових витрат, що формує первісну (історичну) вартість придбаних запасів. Загальне розуміння ТЗВ наведене в п. 9 П(С)БО 9, згідно з яким це затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи та

транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів) [1].

Виходячи з даного визначення, акцентуємо увагу, що транспортно-заготівельними витратами визнаються тільки ті, що понесені покупцем товарно-матеріальних цінностей при їх доставленні від постачальників незалежно від виду транспортування – сторонніми контрагентами чи власним транспортом. У разі, коли згідно з договором між контрагентам доставлення товарів є обов'язком постачальника, такі витрати одразу потрапляють до ціни придбаних запасів.

Наступний аспект, що потребує дослідження, це окремі витрати, які не однозначно не включаються до складу ТЗВ, а саме витрати на:

- відрядження, необхідні для погодження умов та оформлення договорів на постачання ТМЦ;
- утримання служб постачання, у функції яких входить організація забезпечення підприємства запасами.

Тобто такі витрати не потраплять до первісної вартості запасів, а зараховуються до витрат того періоду, в якому були здійснені.

Також жодного стосунку до формування первісної вартості запасів не мають витрати:

- пов'язані з внутрішніми перевезеннями запасів між складами підприємства або між його структурними (регіональними) підрозділами;
- які виникають в ситуаціях з поверненням запасів постачальнику;
- що виникли під час завантаження, доставки, страхування готової продукції;
- на транспортні та інші експедиційні послуги, пов'язані з реалізацією запасів.

Залежно від умов договору, укладеного між продавцем і покупцем, вартість доставки:

- включається до ціни запасів;
- устанавлюється понад ціну запасів;
- покладається на покупця.

Саме від устанавленого в договорі способу доставки залежить, потрапить її вартість до ТЗВ чи ні.

Стосовно накопичення та розподілу транспортно-заготівельних витрат пунктом 9 П(С)БО 9 передбачено можливість застосування одного з двох варіантів:

- безпосереднього (прямого) врахування у сумі первісної вартості одиниці запасів при їх оприбутковуванні;
- виокремлення на спеціальному субрахунку з майбутнім розподілом за методом середнього відсотка.

Метод обліку ТЗВ обирається підприємством самостійно шляхом його описання в наказі про облікову політику.

При першому способі обліку ТЗВ немає жодних складнощів, якщо здійснюється доставка одного виду ТМЦ, що на практиці трапляється нечасто. Зазвичай доставляють запаси не одного, а декількох найменувань (іноді навіть

декількох десятків). У цьому випадку загальну суму транспортних витрат потрібно розподілити між усіма найменуваннями запасів, що доставляються.

Прямий метод може бути впроваджений на підприємствах оптової торгівлі, де в межах одного доставлення надходить товар однієї номенклатури.

В роздрібній торгівлі вважаємо використання цього способу невиправданим, оскільки, як правило, на підприємство одночасно доставляються запаси різних найменувань і прямо пов'язати ТЗВ з конкретним найменуванням неможливе або ускладнено.

Другий спосіб обліку застосовують у тих випадках, коли ТЗВ пов'язані одночасно з декількома найменуваннями, групами запасів і пов'язати їх з конкретними одиницями обліку запасів неможливо. У цьому випадку облік ТЗВ можна вести за принципом групування запасів на субрахунку, що спеціально вводитьься, або на окремому додатковому субрахунку до відповідного рахунку обліку запасів.

Кількість субрахунків для обліку ТЗВ і виокремлення груп запасів підприємство визначає самостійно. При цьому ступінь деталізації облікових груп ТЗВ залежить від багатьох чинників, у тому числі від відмінностей у питомій вазі ТЗВ у розрізі груп однорідних запасів, а також від завдань управління й економічної доцільності проведення таких детальних облікових робіт.

В основу другого способу обліку ТЗВ (за середнім відсотком) покладено принцип усереднення. Він передбачає накопичення суми ТЗВ впродовж місяця на окремому субрахунку. Наприкінці місяця за спеціальною формулою визначають суму ТЗВ, що підлягає списанню на збільшення вартості запасів, що вибули. Як наслідок, ТЗВ розподіляють не між кожною конкретною одиницею запасів, а між запасами, що вибули, і залишком запасів на кінець звітного місяця за окремими однорідними групами усереднено.

Суми ТЗВ, що обліковуються другим методом розподілу, списують на ті ж рахунки обліку, за якими відображено списання (вибуття) відповідних ТМЦ.

Звертаємо увагу, що кінцеві суми розподілу транспортно-заготівельних витрат залежать від обраної бази пропорції (вартість, кількість, вага).

Отже, вважаємо, що розподіл ТЗВ відповідно до вартості отриманих запасів, а не за їх кількістю, є більш достовірним та універсальним для більшості випадків, особливо, коли в одному документі зазначено запаси з різним кількісним виміром в натуральних одиницях, як наслідок, розподіл за кількістю взагалі втрачає сенс.

Таким чином, облік логістичних витрат в частині обліку транспортно-заготівельних витрат потребує ретельного підходу до їх визнання, вибору оптимального методу їх накопичення та списання, а також визначення бази розподілу за умови непрямого способу обліку ТЗВ.

#### Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ МФУ від 20.10.1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 15.03.2021).



УДК 336.226.11

*Бондарець О. М., викладач, спеціаліст вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5294-0155>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБ'ЄДНАНОЇ ЗВІТНОСТІ З ПДФО, ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ ТА ЄСВ**

Реформування бухгалтерського та податкового обліку завжди пов'язане з уніфікацією форм звітності та спрощенням роботи обліковців.

Серед основних бухгалтерських новацій кінця 2020-го – початку 2021 року стало об'єднання звітності з ПДФО, військового збору та ЄСВ, яка впроваджена відповідно до Наказу Міністерства фінансів України від 15.12.2020 року № 773 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 13 січня 2015 року № 4 починаючи з першого кварталу 2021 року.

Обсяг нового податкового розрахунку значно збільшився, він має 6 додатків, але звичайні роботодавці в більшості працюватимуть лише з чотирма:

- додаток 1, що містить відомості про дохід застрахованих осіб, який є базою нарахування ЄСВ;

- додаток 4, який став прототипом форми № 1ДФ та слугує джерелом узгодження податкових зобов'язань стосовно ПДФО та військового збору, що тепер відображається персоналізовано;

- додаток 5, що містить інформацію про працевлаштування працівників на підприємство, їх перевід на іншу посаду, надання «дитячої» відпустки, розірвання трудових угод з ними тощо;

- додаток 6, який відображає данні про наявність підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства.

Серед переваг впровадження даної форми звітності можна виділити наступні:

- по-перше, зміна місячного періоду звітування за ЄСВ на квартальний (п. 51.1 ПКУ) дає змогу зменшити навантаження бухгалтерської служби,

- по-друге, як наслідок, збільшено строк подання звітності (замість двадцяти – 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу);

- по-третє, посилюється контрольна функція в результаті можливості перевірки даних за ПДФО та ЄСВ в одному звіті;

- спрощено порядок формування додатку 5 в частині анулювання графи з кодом загальносоюзного класифікатора професій, посад та тарифних розрядів («код ЗКППТР»), що дублював код класифікатора професій;

- доповнено інформацію стосовно працюючих осіб шляхом додавання нової графи 11 – внутрішній сумісник, що дає можливість контролю правильності нарахування мінімального страхового внеску за ЄСВ;

- додано можливість відображати інформацію про переведення чи переміщення працівника в рамках одного суб'єкта господарювання;

– запропонована можливість внесення виправлень в поточному звіті за допомогою ознак «0, 1».

Основними недоліками впровадження даної форми звітності можна виділити наступні:

– перехід з місячної звітності з ЄСВ на квартальну створює багато проблем у призначенні лікарняних, допомоги по вагітності та пологах, допомоги по безробіттю за рахунок соціальних фондів та призначенні чи перерахунку пенсії. В результаті таких впроваджень фонди своєчасно не отримують дані щодо страхового стажу застрахованих осіб, нарахованих сум заробітної плати та сплати ЄСВ. Розв'язанням даної проблеми є подання проміжної довідкової звітності, але періодичність подання таких довідкових звітів чітко не прописана законодавчо;

– дублювання інформації про доходи працівників в додатку 1 та додатку 4.

– зниження контролю за сплатою сум ЄСВ внаслідок збільшення граничних строків сплати, що має вплив на можливість забезпечити поточні пенсійні виплати;

– неможливість впливати на погашення простроченої заборгованості, у зв'язку з тим, що інформація про виникнення такої заборгованості буде доступна лише з квартального звіту;

– неможливість оперативного аналізу показників, від яких залежить наповнення бюджету Пенсійного фонду України та здійснення моніторингу щодо виявлення ознак використання праці неоформлених працівників та порушень законодавства про працю з відповідним наданням інформації Державній службі України з питань праці та втрати її актуальності.

Таким чином, вважаємо, що запропонований варіант об'єднаної звітності є недосконалим і потребує подальшого доопрацювання. На нашу думку, було б раціональніше об'єднати додатки 1 та 4 в єдину форму, через те, що в більшості випадків, база оподаткування податком на доходи фізичних осіб та єдиним соціальним внеском збігається. Отже, підвищиться рівень контролю за нарахуванням та узгодженням податкових платежів та ЄСВ з боку фіскальних органів, а обсяг роботи обліковців зменшиться в результаті зменшення кількості додатків до розрахунку.

#### Список літератури

1. Порядок заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 15 грудня 2020 року № 773 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 13 січня 2015 року № 4. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

УДК 331.56 (476)

*Борушко К. С., студент*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## УРОВЕНЬ И ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В БЕЛАРУСИ

Безработица является неотъемлемой частью рыночного хозяйствования и, не исправив ситуацию с безработицей, невозможно наладить эффективную работу экономики. Уровень безработицы воздействует на многие показатели, включая уровень преступности, уровень жизни населения, уровень эмиграции и наличие квалифицированной рабочей силы.

Общепризнанным в мире значением для современной экономики является уровень безработицы в 5%. Меньшая по сравнению с этим величина обычно сопровождается ускорением инфляции вследствие роста личных доходов населения. Большой уровень безработицы говорит о неблагоприятных тенденциях в экономике [1].

Согласно методологии Международной организации труда (МОТ) к безработным относят людей трудоспособного возраста, которые не имеют работы в течение некоторого периода времени, способны трудиться и предпринимают усилия по поиску работы, но не могут найти ее [1].

Факторов, которые могут инициировать рост безработицы множество. Можно выделить следующие основные причины безработицы [4]:

1. структурные усовершенствования в экономике – создание и внедрение новых технологий может привести к сокращению рабочих мест (машины заменяют человека);

2. сезонные колебания – временные изменения в уровне производства продукции и предоставления услуг (а соответственно и в количестве рабочих мест) в отдельных отраслях;

3. цикличность экономики – во время спада или кризиса потребность в ресурсах, в том числе и трудовых, снижается;

4. демографические изменения – в частности рост трудоспособного населения может привести к тому, что спрос на рабочие места будет расти быстрее, чем их предложение, что и приведет к безработице;

5. Политика в сфере оплаты труда – меры государства, профсоюзов или руководства компаний по повышению минимального размера оплаты труда, могут вызвать рост производственных издержек и снижение потребности в рабочей силе.

Проанализируем динамику уровня безработицы Республики Беларусь за 2005, 2010, 2015, 2020 гг. Исходя из данных Белстата [2], к численности безработных относят лица в возрасте 15–74 лет, которые соответствуют следующим критериям:

- не имели места работы (занятия, приносящего доход);

– занимались поиском работы – обращались в центр занятости и социальной защите за содействием в трудоустройстве, использовали или размещали объявления в СМИ, использовали личные связи и тому подобное или предпринимали шаги к организации собственного дела.

**Таблица 1 – Уровень безработицы за 2005, 2010, 2015, 2020 гг.  
(по данным на конец года)**

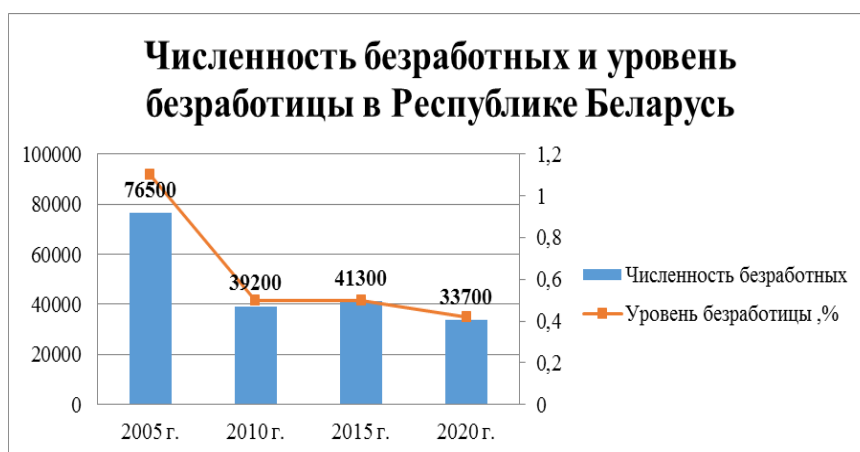
	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Численность безработных, тыс.чел.	76,5	39,2	41,3	33,7
Численность рабочей силы, тыс.чел.	75,6	81,4	82,1	80,3
Численность занятых, тыс.чел.	4 414,1	4 703,0	4 496,0	4 353,6
Уровень безработицы, %	1,1	0,5	0,5	0,42

\*Источник: собственная разработка на основе [3]

Как видно из данных рис. 1, рынок труда в Беларуси в период с 2005 по 2020 гг. характеризуется низким уровнем безработицы. Рассмотрев динамику численности зарегистрированных безработных за данный период (рис. 1), можно увидеть, что максимальный уровень безработицы в Беларуси был зафиксирован в 2005 году.

Таким образом, анализ белорусского рынка труда показывает, что уровень зарегистрированной безработицы остается достаточно низким и колеблется в пределах от 0,4 до 1,1 %.

В настоящее время в Беларуси выплачивается пособие по безработице, которое в несколько раз ниже прожиточного минимума. Реально жить только на эти деньги невозможно. Правительство страны всерьез озабочено этой проблемой и планирует преломить эту ситуацию в лучшую сторону.



**Рисунок 1 – Численность безработных и уровень безработицы за 2005, 2010, 2015, 2020 гг. (по данным на конец года)**

\*Источник: собственная разработка на основе [3]

Планируется ввести страхование от безработицы, а именно отчисления работающими гражданами части зарплаты в специальный фонд. Из этого фонда далее можно будет получать пособие в случае лишения рабочего места. Это

позволит сократить расходы бюджета и перенаправить освободившееся средства на повышение пособий другим категориям безработных.

Новшество вводится будет поэтапно, в течение нескольких лет. Сейчас в Республике Беларусь социальная поддержка безработных работает достаточно активно, но это пока не позволяет значительно снизить социальную напряжённость, вызванную безработицей.

#### Список литературы

1. О занятости населения Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 15 июня 2006г., №125-З. ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь. Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. Минск, 2015.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: [https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/ofitsialnye-publikatsii\\_7/index\\_10918/](https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/ofitsialnye-publikatsii_7/index_10918/) (дата обращения: 14.03.2021).

3. Рынок труда. Занятость населения. *Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <http://www.mintrud.gov.by/activity/> (дата обращения: 14.03.2021).

4. Галяутдинов Р. Р. Безработица: формы, причины и последствия. *Сайт преподавателя экономики*. URL: <http://galyautdinov.ru/post/bezrobotica-formy-prichiny-posledstviya> (дата обращения: 22.03.2021).

5. Бухтик М. И., Киевич А. В., Конончук И. А., Самоховец М. П., Чернорук С. В. Финансы : учебное пособие. Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.

#### УДК 336.2

*Бохон И. И., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для точности расчетов на уровне экономического субъекта используют не одну методику определения налоговой нагрузки, а их совокупность, поскольку полученные результаты позволяют более полно описать текущую и ретроспективную ситуацию по налоговым платежам предприятия. Сравнительная характеристика методик расчета налоговой нагрузки представлена в таблице 1.

В методике Крейниной М. Н. недооценивается влияние косвенных налогов. При использовании методики определения налоговой нагрузки Кадушина А. и Михайловой Н. предоставляется возможность просчитать

влияние повышения или понижения налоговых ставок и увеличения льгот на темпы развития экономического субъекта.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методик расчета налоговой загрузки

Авторство методики	Основная формула расчета	Характеристика расчета налоговой нагрузки
М.Н. Крейнина [1, с. 118]	$НН = \frac{B - C_p - П_ч}{B - C_p} \times 100\%$ <p>где В – выручка от реализации; С<sub>р</sub> – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов; П<sub>ч</sub> – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия</p>	Сопоставление налога и источника его уплаты, где интегральным показателем выступает прибыль экономического субъекта
А. Кадушин, Н. Михайлова [2, с. 43]	$НН = \frac{Н_с}{ЧА} \div \frac{ЧП}{ЧА}$ <p>где Н<sub>с</sub> – сумма налогов в совокупном объеме; ЧП – чистая прибыль; ЧА – чистые активы предприятия</p>	Доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом
Е.А. Кирова [3, с. 64]	$Д_n = \frac{НП + СО}{ВСС} \times 100\%$ <p>где Д<sub>н</sub> – относительная налоговая нагрузка; НП – налоговые платежи; СО – отчисления на социальные нужды; ВСС – вновь созданная стоимость</p>	Налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет (абсолютная налоговая нагрузка). Отношение налогов и сборов, подлежащих перечислению в бюджет, ко вновь созданной стоимости (относительная налоговая нагрузка)
М.И. Литвин [4, с. 36]	$Т = \frac{ST}{ТУ} \times 100\%$ <p>где Т – налоговая нагрузка; ST – сумма налогов; ТУ – размер источника средств уплаты налогов</p>	Отношение суммы налогов и других обязательных платежей (структура налоговых обязательств экономического субъекта) к размеру источника средств их уплаты (выручка от реализации).

\*Источник: собственная разработка на основе критического анализа литературных источников

Согласно методике Кировой Е. А., необходимо различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку: абсолютный и относительный. При этом показатель абсолютной налоговой нагрузки не показывает всей тяжести налоговых обязательств предприятия. Другими словами, методика не учитывает влияния таких показателей, как рентабельность, оборачиваемость, трудоемкость, и не дает возможности прогнозировать динамику деловой активности хозяйствующего субъекта.

Методика расчета налоговой нагрузки Литвина М. И. включает в расчет налог на доходы физических лиц, хотя плательщиком данного налога предприятие не является, а всего лишь выполняет функции налогового агента.

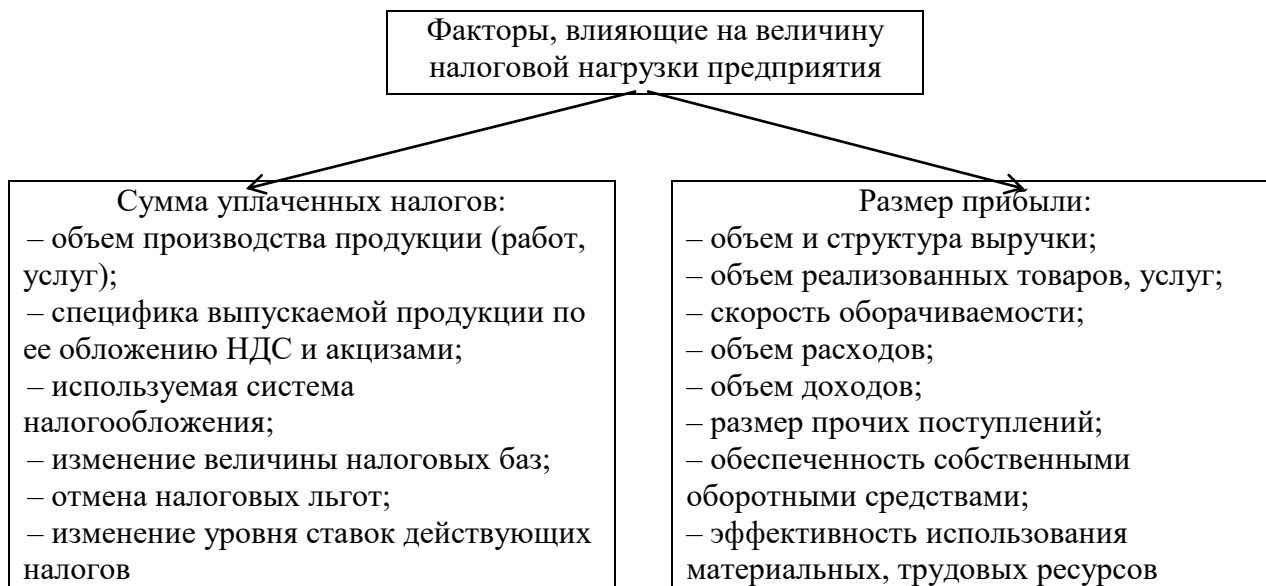


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на величину налоговой нагрузки предприятия

На рисунке 1 рассмотрим основные факторы, влияющие на величину налоговой нагрузки предприятия.

Методика Островенко Т. К. является мультипликативной, а не количественной, что позволяет по результатам расчетов делать обобщенные выводы, способствующие принятию наиболее верных управленческих решений. Данная методика является синтезом описанных методик.

На величину налоговой нагрузки оказывают влияние сумма уплаченных налогов и размер прибыли. Сумма уплаченных налогов прямо зависит от размера прибыли. Чем больше организация получит прибыли, тем больше будет сумма уплаченных налогов.

#### Список литературы

1. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки. Москва : ДИС, 1997. 222 с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств: утверждено постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 31.10.2011 №113. Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000. ООО «ЮрСпектр». Минск, 2017.
3. Кирова Е. А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. *Финансы*. 1998. № 9.
4. Левкович О. А., Тарасевич И. Н. Бухгалтерский учет : учеб. пособие ; 8-е изд., перераб. и доп. Минск : Амалфея, 2014.

УДК 657

*Бохон И. И., студент**Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Проблема анализа налоговых платежей получила широкое освещение в зарубежной и отечественной экономической литературе. Решением ее в свое время занимались следующие авторы: Баканов М. И., Бондарчук Н. В., Киреева Е. Ф., Девликамова Г. В., Елисеева Т. П., Ермолович Л. Л., и др.

Для оптимизации налогов в сфере интересов должны быть не отдельные платежи, а их совокупность, объединенная в систему налогообложения изучаемой организации. Также при анализе налогов должны учитываться определенные параметры, характерные для налогообложения организации в зависимости от отрасли и ее организационно-правовой формы. Уровень, структура, динамика налогов и задолженность по ним связаны с эффективностью деятельности организации, ее деловой активностью и финансовым состоянием.

Поэтому необходимо проведение анализа налогов, позволяющего системно и всесторонне исследовать все параметры налогообложения, весь комплекс показателей и факторов, их определяющих, на основе методик анализа. Определение места анализа налогов в системе экономического анализа обусловлено тем, что в качестве информационной базы анализа налогов используется экономическая информация – учетные данные, экономические и финансовые показатели.

Таким образом, анализ налогов – это исследование совокупности налогов, объединенных в систему налогообложения организации в зависимости от ее отрасли и организационно-правовой формы, направленное на установление взаимосвязи налогов с основными результатами хозяйственной деятельности организации с целью предоставления информации для обоснования управленческих решений по оптимизации состояния расчетно-платежной дисциплины по расчетом с бюджетом.

При расчете, оценке и анализе показателей налоговой нагрузки организации рассчитываются частные, обобщающие и интегральные показатели налоговой нагрузки, обобщающий темп изменения налоговой нагрузки, обобщающий и частые отраслевые показатели налогоёмкости, дается оценка в динамике, проводится их факторный анализ.

Налоговый анализ дает заключение о тяжести налоговой нагрузки на предприятие. Методика анализа налогов оперирует микроэкономическими показателями, которые являются обязательными для статистической отчетности промышленной организации и не требуют дополнительных расчетов, что, является несомненным достоинством. Методика позволяет



провести комплексний аналіз совокупності податків і зборів, сплачуваних конкретною організацією в різні роки, виявити найбільш значимі фактори, викликавши зміни в динаміці і структурі податкової совокупності.

Аналіз податкової навантаження цілесообразно проводити в наступній послідовності:

- аналіз загальної податкової навантаження на підприємство;
- аналіз податків і платежів, включаються в собівартість продукції;
- аналіз податків і платежів, сплачуваних з прибутку;
- аналіз податків і платежів, сплачуваних з виручки від реалізації продукції.

Найбільш грамотно розраховувати податкову навантаження як співвідношення визначеної групи податків до того джерела, за рахунок якого вони сплачуються, так як кожен джерело має свій критерій оцінки податкового бремені, тобто частині показники податкової навантаження [1].

$$(НвВ+НзЗ\times ЗВ+НпПр\times ПрВ)\times 100\%=Нно, \quad (1)$$

де Нв – податки і неналогові платежі, сплачувані з виручки від реалізації;

В – виручка від реалізації продукції;

Нз – податки і неналогові платежі, відносимі до витрат;

З – витрати по виробництву і реалізації;

Нп – податки і неналогові платежі, сплачувані з прибутку;

Пр – прибуток від реалізації продукції;

Нно – загальний показник податкової навантаження.

Методика аналізу факторів на зміну податків і зборів, сплачуваних організацією, запропонована Акулич М. В., Ткачовою В. В. і рядом інших економістів пропонує проводити аналіз по двохфакторній моделі. Факторами першого рівня, що впливають на зміну податків і зборів (Н), є зміна податкової бази (НБ) і зміна ставки податку (Сн).

Факторний аналіз будь-якого податку або збору проводиться по наступній факторній моделі (2) [2]:

$$Н = НБ \times Сн. \quad (2)$$

На даний показник впливають два фактори:

- зміна податкової бази (НБ);
- зміна ставки податку або платежу (Сн).

Таким чином, провів аналіз податків ми зможемо розрахувати податкову навантаження і фактори на неї впливають, визначити, які податки займають найбільш великий частині вагу в загальній сумі податків, визначити повноту розрахунків з бюджетом, виявити шляхи оптимізації податкової навантаження на організацію.

Общепринятой методикой определения налоговой нагрузки на организацию является порядок расчета, разработанный Министерством финансов Республики Беларусь, (формула 3), согласно которому уровень налоговой нагрузки - это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = (НП / (В + ВД)) \times 100 \% , \quad (3)$$

где, НН – налоговая нагрузка на предприятие;

НП –общая сумма всех уплаченных налогов;

В –выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД - внереализационные доходы.

По мнению Кировой, налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией, и рассчитывается по формуле:

$$АНН = НП + ВП + НД , \quad (4)$$

где, АНН –абсолютная налоговая нагрузка;

НП – налоговые платежи, уплаченные организацией;

ВП – уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

НД – недоимка по платежам.

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени.

Относительная налоговая нагрузка определяется по формуле:

$$ОНН = (АНН / ВСС) \times 100 \% , \quad (5)$$

где, АНН–абсолютная налоговая нагрузка;

ВСС–вновь созданная стоимость.

В расчет включаются все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией. При этом объективность расчета не зависит ни от отраслевой специфики, ни от размера компании. При использовании данного метода нет возможности качественно прогнозировать изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот [3].

#### Список литературы

1. Винокурова Т. П. Факторный анализ показателя налоговой нагрузки. *Бухгалтерский учёт и анализ*. 2016. № 10. С. 40–44.
2. Петров А. В. *Налоги и налогообложение : учебное пособие*. Минск. 2013. 555 с.
3. Киреева Е. Ф. *Налоги и налогообложение : учебное пособие*. Минск : БГЭУ, 2014. 447 с.

УДК 338.2

*Брежнєва-Єрмоленко О. В., к.е.н., доцент кафедри*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4518-6235>*

*Роговський Д. С., аспірант*

*Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна*

## ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У ВИДАТКАХ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Державне регулювання соціальної спрямованості економіки України відбувається неефективно. Низька ефективність бюджетної політики в соціальній сфері обумовлена цілим комплексом взаємопов'язаних об'єктивних причин, що пов'язані, в першу чергу, відсутністю єдиної цілісної концепції розвитку соціальної сфери та, відповідно, скоординованої державної бюджетної політики у цій сфері.

З метою проведення деталізації складових видаткової частини місцевих бюджетів України проведемо ранжування часток напрямів їх фінансування, що дасть змогу визначити тенденції змін пріоритетів бюджетної політики України протягом 2015-2019 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 Ранжування часток напрямів фінансування у структурі видатків соціального призначення місцевих бюджетів України

Ранг	2015	2016	2017	2018	2019
1	Освіта	Соціальний та соціальне забезпечення захист	Освіта	Освіта	Освіта
2	Соціальний та соціальне забезпечення захист	Освіта	Соціальний та соціальне забезпечення захист	Соціальний та соціальне забезпечення захист	Соціальний та соціальне забезпечення захист
3	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я
4	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток

Результати ранжування показали, що перше місце за 3 останні роки у структурі видатків місцевих бюджетів на соціальну сферу займають видатки на освіту. Низька ефективність витрачання бюджетних коштів, посилена централізація управління, відсутність чіткого розподілу повноважень та відповідальності між органами управління різних рівнів зумовили потребу проведення децентралізації управління освітою в Україні [1, с. 13]. У результаті реформування механізмів інституційного фінансування в Україні мають бути досягнуті такі цілі: підвищення якості освіти; підвищення ефективності фінансування; рівність прав здобуття освіти; підвищення результативності освіти.

Фінансування освіти і науки в повномасштабному обсязі, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, здається неможливим. Однак проблема визначення обсягів фінансування та цільове їх призначення залишається завжди актуальною. Нині стан фінансування освіти і науки в Україні перебуває на низькому рівні. Потребують особливої підтримки освіта у сільській місцевості, навчання дітей з особливими потребами, виникла гостра необхідність докорінної зміни та оновлення матеріально-технічної бази, комп'ютеризації закладів освіти, упровадження інформаційних технологій, забезпечення сучасних підходів до підготовки й підвищення кваліфікації педагогічних та науково-педагогічних кадрів. Варто зауважити, що система інклюзивної освіти в Україні проходить лише фазу свого становлення. Подальший її розвиток буде залежати від принципів державної фінансової політики країни, а також фінансових можливостей державного та місцевих бюджетів.

Наступним другим пріоритетним напрямом фінансування останні 3 роки у структурі видатків місцевих бюджетів на соціальну сферу є видатки на соціальний захист та забезпечення. Сьогодні найгострішими проблемами соціального страхування є низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою і низька адресність при наданні соціальної підтримки тощо.

В умовах нестабільної економічної ситуації та наявності стійкого бюджетного дефіциту на рівні керівництва країни здійснюється активний пошук підходів до розв'язання нагальних проблем фінансування соціальної сфери. Визначаються й оцінюються альтернативні джерела збільшення дохідної бази державного бюджету, аналізуються різноманітні варіанти ефективного співвідношення витрат і результатів фінансування видатків тощо. Серед основних підходів до вдосконалення наповнення бюджету та оптимального фінансування соціальної сфери варто виокремити такі:

- розширення сфер використання ринкових інструментів соціального захисту (підтримка обов'язкового й запровадження добровільного страхування, розвиток накопичувальних страхових систем, задоволення диференційованого попиту на різні соціальні послуги тощо) через механізм діяльності державних пенсійних фондів, інститутів медичного страхування;

- нетрадиційні форми залучення коштів господарюючих суб'єктів та домогосподарств;

- розширення сфери платності соціальних послуг диференційованої якості;

- залучення ресурсного потенціалу некомерційного сектора до реалізації соціальних програм тощо.

Третім напрямом за обсягами фінансування протягом останніх 5 років у структурі видатків місцевих бюджетів на соціальну сферу займають видатки на охорону здоров'я [2, с. 90].

Необхідність реформування системи охорони здоров'я України не викликає сумніву, адже за показником витрат на охорону здоров'я на одну людину наша держава посідає 89 місце у світі (серед 184 країн), а за показником тривалості життя – 108 місце. Разом з тим нині частки видатків місцевих бюджетів України на охорону здоров'я у ВВП не перевищують 3% і

залишаються у декілька разів нижчими порівняно з країнами-членами Європейського Союзу.

У 2016 році уряд схвалив Концепцію реформи фінансування системи охорони здоров'я. Дане рішення сприятиме забезпеченню громадянам України доступ до гідного європейської держави рівня медичного обслуговування шляхом переходу системи охорони здоров'я України до фінансування на основі моделі обов'язкового державного медичного страхування громадян з використанням для цього коштів, акумульованих у державному бюджеті. Нова модель фінансування охорони здоров'я включатиме впровадження державного гарантованого пакету медичної допомоги, створення єдиного національного замовника медичних послуг, автономізацію постачальників медичної допомоги, нові методи оплати та нову систему управління якістю послуг [3].

Соціальна спрямованість економіки може бути успішною при удосконаленні якості управління, модернізації суспільних відносин, при використанні досягнень європейської спільноти та переваг української ідентичності.

Механізмами реалізації цього є: забезпечення ефективної децентралізації державного управління з розмежуванням обов'язків, повноважень, функцій, обов'язків та відповідальності між центром та регіонами щодо забезпечення збалансованості економічної та соціальної політики; реалізація настанов держави щодо соціальної орієнтації економіки; досягнення збалансованості інтересів між владою і суспільством; розвиток демократичних засад управління, становлення громадянського суспільства, поширення громадського контролю за діяльністю держави; підвищення рівня соціальної відповідальності в системі суспільних відносин та державного управління; подолання корупції; підвищення довіри громадян до органів державної влади; зниження рівня тінізації національної економіки; включення в положення про діяльність органів влади завдань із забезпечення соціальної орієнтації економіки; розвиток державно-приватного та соціального партнерства в системі економічного та соціального управління; використання інформаційних важелів для формування у міжнародній спільноті позитивного іміджу України та її громадян.

#### Список літератури

1. Кужелев М. О., Дей М. О., Нечипоренко А. В. Проблеми фінансування освіти в контексті децентралізації управління в Україні. *Management of higher education quality : problems and prospects*. London: IASHE. 2017. С. 13–16.
2. Лободіна З. М. Удосконалення національної моделі фінансування охорони здоров'я. *Фінанси України*. 2010. № 4. С. 88–97.
3. Деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим : постанова Кабінету Міністрів України: від 23.01.2015 № 11. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>.

УДК 657:659.1:004

*Булавина А. В., студент*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**

В век развития высоких технологий и распространения сети Интернет активно развивается online-коммерция. В 2018 году было насчитано 96,8% организаций, пользующихся сетью Интернет [1].

Организация реализует готовую продукцию и услуги в форме электронной коммерции с помощью инструментов Интернет-маркетинга. Интернет-маркетинг включает в себя мероприятия по сбыту продукции и услуг в сети Интернет, в том числе рекламную деятельность.

Рекламная деятельность – деятельность организации или гражданина по выполнению работ по проектированию, производству рекламы и (или) оказанию услуг по ее размещению (распространению).

Рекламная деятельность в Республике Беларусь регулируется Гражданским Кодексом Республики Беларусь, Налоговым Кодексом Республики Беларусь, Кодексом об административных правонарушениях, Законом от 10.05.2007 № 225-З «О рекламе», Законом от 12.07.2013 № 57-З «О бухгалтерском учёте и отчётности».

Контроль рекламной деятельности в Республике Беларуси осуществляет Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

По данным Национального статистического комитета, в 2018 году 86,4% организаций использовали сеть Интернет для взаимодействия с поставщиками. 76,3% организаций налаживают систему коммуникации с потребителями через сеть Интернет [1]. По этим данным видно, что организации Республики Беларусь активно продвигают товары и услуги с помощью размещения рекламы на сайтах и социальных сетях.

Реклама – информация об объекте рекламирования, распространяемая в любой форме с помощью любых средств, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и (или) его продвижение на рынке [2].

Размещение рекламы на сайте организации. К отношениям сторон по договору о размещении (распространении) рекламы, за исключением отношений сторон по договору, предусматривающему размещение (распространение) рекламы на безвозмездной основе, применяются правила о договоре возмездного оказания услуг, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Соответственно, для оказания рекламных услуг по размещению информации между сторонами – рекламодателем и рекламодателем

– заключається договір на оказание рекламных услуг (договор о размещении (распространении) рекламы).

Факт оказания рекламных услуг подтверждается составлением первичного учетного документа (далее – ПУД). Форма ПУД разрабатывается организациями самостоятельно с учетом требований п. 2 ст. 10 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности».

Как правило, этот первичный учетный документ составляется в виде акта об оказанных рекламных услугах.

ПУД составляется при совершении хозяйственной операции, а если это не представляется возможным – непосредственно после ее совершения [3].

Договор на оказание рекламных услуг, заключаемый индивидуально с каждой организацией-рекламодателем на определенных условиях, не является публичным договором, поэтому ПУД, подтверждающий оказание рекламных услуг организацией, составляется и подписывается обеими сторонами [4].

Реклама в социальных сетях размещается в соответствии с правилами пользовательского соглашения. Между рекламораспространителем и рекламодателем заключается договор возмездного оказания услуг и акт об указанных услугах. Также оказание услуг может подтверждать такой документ, как составленная бухгалтерская справка-расчет отвечающая требованиям ст. 10 Закона № 57-3 о первичном учетном документе, с приложением копии электронной страницы о предоставленных услугах по размещению рекламы (распечатанные интернет-страница, графическое изображение экрана (скриншот)).

При бухгалтерском учёте расходов на рекламу в электронной форме стоит учитывать вычет НДС при реализации рекламных услуг в сети Интернет.

Налог считается установленным в случае, когда определены плательщики и следующие элементы налогообложения: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка (ставки); порядок исчисления; порядок и сроки уплаты. При установлении сборов (пошлин) определяются их плательщики и элементы обложения применительно к конкретным сборам (пошлинам) [5].

Обороты по реализации услуг на территории Республики Беларусь признаются объектом налогообложения НДС [6]. Величина НДС определяется на основании Налогового Кодекса Республики Беларусь и документов бухгалтерского учёта.

В бухгалтерском учёте расходы на рекламу связаны с затратами на реализацию продукции. По этой причине расходы на рекламу отражаются на счёте 44 «Расходы на реализацию». Ежемесячно производится списание в полной сумме расходов на рекламу при определении финансовых результатов в дебет счёта 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности».

Затраты на приобретение рекламных объявлений на сайте следует отражать следующими записями в бухгалтерском учёте:

1. В дебет счёта 44, в кредит счёта 60 отражены расходы на размещение рекламных объявлений на сайте;

2. В дебет счёта 18, в кредит счёта 60 отражена сумма НДС за приобретение рекламных услуг;

3. В дебет счёта 68, в кредит счёта 18 вычтена сумма НДС за приобретение рекламных услуг;

4. В дебет счёта 60, в кредит счёта 51 начислены денежные средства поставщику за предоставление рекламных услуг.

Таким образом, рекламная деятельность в Республике Беларусь регулируется Гражданским Кодексом Республики Беларусь, Налоговым Кодексом Республики Беларусь, Кодексом об административных правонарушениях, Законом от 10.05.2007 № 225-3 «О рекламе», Законом от 12.07.2013 № 57-3 «О бухгалтерском учёте и отчётности». При оказании рекламных услуг организация-заказчик и организация-исполнитель заключают договор на оказание рекламных услуг. Если стороны не заключили договор на оказание рекламных услуг, то факт оказания рекламных услуг подтверждается составлением первичного учетного документа. Как правило, этот первичный учетный документ составляется в виде акта об оказанных рекламных услугах.

#### Список литературы

1. Информационно-коммуникационные технологии. URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/informatsionno-telekommunikatsionnye-tekhnologii/> (дата обращения: 29.03.2021).

2. О рекламе : Закон Республики Беларусь 10.05.2007 г., № 225-3: в ред. Законов Респ. Беларусь от 17.07.2017 г. : КонсультантПлюс. ЗАО «Консультант Плюс». М., 2021.

3. О бухгалтерском учёте и отчётности : Закон Республики Беларусь 12.07.2013 г., № 57-3: в ред. Законов Респ. Беларусь от 17.07.2017 г. : КонсультантПлюс. ЗАО «Консультант Плюс». М., 2021.

4. О единоличном составлении первичных учетных документов и признании утратившим силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 21 декабря 2015 г. № 58 : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 12 февр. 2018 г., № 13 : КонсультантПлюс. ЗАО «Консультант Плюс». М., 2021.

5. Бухтик М. И., Киевич А. В., Конончук И. А., Самоховец М. П., Чернорук С. В. Финансы : учебное пособие. Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.

6. Налоговый кодекс Республики Беларусь: 19 дек. 2020 г. № 166-3: принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г.: одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г.: в ред. Законов Республики Беларусь от 30.12.2018 N 159-3, от 29.12.2020 N 73-3. Минск : Амалфея, 2021. 129 с.



УДК 330.3

*Василенко М. Д., студентка**Науковий керівник: Шуплат О. М., к.е.н., доцент**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6318-4714>**Державний вищий навчальний заклад «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна*

## СУЧАСНИЙ СТАН ФІНТЕХ В УКРАЇНІ

Загалом, фінансові технології (фінтех) – це технології, що застосовуються в фінансових службах, або використовуються для допомоги компаніям керувати фінансовими аспектами свого бізнесу, включаючи нові програми, додатки, процеси та бізнес-моделі.

Раніше фінтех сприймався виключно, як внутрішні розробки та процеси фінансових установ, до яких у споживачів фінансових послуг не було прямого доступу. Але сьогодні, фінтех став основою для всіх онлайн-транзакцій-переказів грошей, кредитування, сплати комунальних платежів тощо.

Проаналізуємо переваги фінтех-послуг, по-перше, вони здійснюються в Інтернеті, тому доступ до них простіший та швидший. По-друге, споживачі отримують вигоду від більшого вибору продуктів і послуг, оскільки їх можна придбати віддалено, незалежно від місцезнаходження. По-третє, компанії фінтех, не вкладають гроші в фізичну інфраструктуру, тому вони зможуть запропонувати споживачам вигідніші умови на свої послуги, у порівняння з традиційними компаніями. Крім того, технологія дозволяє компаніям збирати та зберігати інформацію про клієнтів, щоб запропонувати споживачам більш персоналізовані продукти або послуги.

В Україні сприятливе середовище для розвитку фінтех, оскільки, добре розвинута інфраструктура. Інтернет є доступним для більшості населення, швидкість мережі в Україні постійно покращується, у тому числі завдяки зменшенню вартості та збільшенню доступу, особливо це стосується мобільного інтернету. Україна зберігає високі стандарти освіти в математиці та точних науках. Талановиті спеціалісти у сфері ІТ підтримують глобальну індустрію фінтех.

У цілому, фінтех сприяє поширенню фінансових послуг та продуктів у нові сфери та серед різних сегментів населення, адже великий відсоток людей знаходяться поза банківською системою та одержують недостатній обсяг фінансових послуг. Банки стикаються з проблемами обслуговування малих підприємств і людей, що мешкають у віддалених районах. Отже, на фінансовому ринку України є незаповнена ніша.

Крім переваг, застосування фінтех має і ряд недоліків. Так, фінтех компанії в цілому нові на фінансовому ринку та використовують відмінні від традиційних фінансових установ бізнес-моделі. Це ускладнює з'ясування прав споживачів. Здійснюючи операції онлайн, особисті дані можуть бути неправильно використані та користувачі можуть стати жертвами кіберзлочину. З одного боку, доступ до фінтех здається простим та зрозумілим, але деякі

категорії громадян з різних причин не можуть використовувати гаджети або комп'ютери для здійснення онлайн-операцій.

Слід відзначити, що за даними у 2020 році 55,2% операцій з платіжними картами здійснювалися у безготівковій формі, що на 6% більше ніж у 2019 році. Наразі 53,6% підприємств фінансуються своїм коштом. У 2020 році зросла кількість стартапів у фінтех індустрії, що спрямовані на спрощення фінансових послуг. Можна зазначити, що сфера швидко розвивається, майже 50% фінтех компаній були створенні за останні три роки. Половина фінтех компаній працює на міжнародному ринку. У 2020 році кількість компаній у сфері платіжних послуг і грошових переказів, порівняно с 2019 роком, зросла на 14%.

На сьогоднішній день уряд активно сприяє розвитку фінтех. Прийнято Закон «Про електронну ідентифікацію та довірчі послуги» для електронних операцій на внутрішньому ринку, українські ІТ компанії продовжують користуватися спрощеним оподаткуванням – 5% на рік [1].

Важливим моментом у розвитку фінтех є активна участь Національного банку України, який виступає ініціатором розвитку фінтех-проектів. За його участю у січні 2020 року було затверджено «Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року» [2]. Одним із стратегічних напрямків цієї стратегії є розвиток ринку фінтех та цифрових технологій, досягнення високого рівня цифрової економіки та фінансової грамотності України. Передбачається підвищення рівня доступності безготівкових операцій та сприяння розвитку цифрової інфраструктури. Ключовим моментом Стратегії є створення сталої фінтех-екосистеми, яка посилить інвестиційний потенціал та ступінь розвитку ринку фінтех.

Основними сферами співпраці банків та фінтех-компаній у найближчий рік передбачаються платіжні сервіси, системи штучного інтелекту, великі дані, автоматизація бізнес-процесів та кібербезпека.

Проте, існує ряд чинників, що стримують розвиток фінансових технологій в Україні є надмірна регульованість, відсутність потрібної юридичної бази та низька фінансова грамотність населення. Крім того, фінтех-компанії вважають консерватизм банків суттєвим фактором, що стримує розвиток ринку.

Отже, для ефективного та безпечного функціонування та розвитку фінансових технологій в Україні необхідно забезпечити системний підхід з боку держави, щодо правового регулювання сфери, запровадження відкритого банкінгу через затвердження норм європейської директиви PSD2 в Україні, сприяння процесу кооперації банків і фінтех компаній на основі залучення до аутсорсингу, а також підвищення рівня фінансової грамотності населення.

#### Список літератури

1. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017 № 2155-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>
2. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. *Національний банк України* : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/DDWIAwXTdqjdClp>
3. Час для фінтеху у 2021 році очікується бум фінансових проектів. *Softline* : веб-сайт. URL: <https://softline.ua/ua/news/chas-dlia-fintekhu-u-2021-rotsi->

ochikuietsia-bum-finansovykh-proiektiv.html

4. Паперник С. Що таке фінтех. *НВ Бізнес* : веб-сайт. URL: <http://www.management.com.ua/notes/what-is-fintech.html>

5. Венчурні інвестиції у фінтех залишаються стабільними. KPMG : веб-сайт. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2020/09/venchurni-investytsiyi-u-fintekh-zalyshayutsya-stabilnymy.html>

6. Трансформація фінансового сектору : Проект USAID. URL: [https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech\\_in\\_Ukraine\\_2018\\_ua.pdf](https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf)

**УДК 336.71.078.3**

*Водолазська О. І., студентка*

*Науковий керівник: Хоменко Л. М., к.е.н., доцент*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна*

### **АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «АЛЬФА-БАНК»**

Альфа-Банк Україна є одним з найбільших українських комерційних банків із міжнародним капіталом. Банк належить до приватної інвестиційної холдингової компанії АВН Holdings SA (АВНН) з головним офісом у Люксембурзі, що має інвестиції у фінансові установи в Україні, Білорусі, Казахстані, Нідерландах і Росії, а також представництва на Кіпрі та у Великобританії. Засновано банк у 1992 році. З 2001 року він здійснює діяльність під брендом Альфа-Банк Україна. Банк займає провідні позиції у всіх сегментах банківського ринку, є одним з найбільш стійких і надійних банків України та входить до Топ-10 фінустанов в країні за обсягом активів, відповідно до даних Національного банку України. Банк є універсальним банком, який в межах отриманих від НБУ ліцензій та дозволів надає великий спектр банківських послуг клієнтам – суб'єктам усіх форм господарювання.

Основні види діяльності та операцій, які має право здійснювати Банк:

- залучення та розміщення залучених коштів;
- відкриття та ведення рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах;
- обслуговування платежів клієнтів банку у готівковій та безготівковій формі;
- неторгівельні операції з валютними цінностями;
- касове обслуговування шляхом здійснення приймання та виплату переказів, валютно-обмінних операцій, продажу ювілейних та пам'ятних монет;
- перевезення валютних цінностей та інкасація коштів;
- операції з цінними паперами та інвестиції, у тому числі емісія власних цінних паперів, купівля та продаж цінних паперів за дорученням клієнтів, операції на ринку цінних паперів від свого імені, депозитарна діяльність зберігача цінних паперів, тощо.

Стратегічна мета Банку полягає у орієнтації на клієнтів сегменту малого бізнесу; збільшенні продажу банківських продуктів масового сегменту, карткового кредитування та залучення коштів від фізичних осіб; розвитку функціональності та технологічності підтримуючих систем Банку. Банк є самостійним суб'єктом господарювання, що здійснює свою діяльність на території України. Метою діяльності Банку є отримання прибутку від банківських операцій та інших операцій, здійснення яких не обмежено законодавством України.

Місія Банку полягає у тому, щоб завжди зберігати, брати участь у створенні та створювати самому, всіляко сприяти збільшенню та примножувати самому багатство своїх клієнтів, пропонуючи їм взаємовигідне партнерство, організовуючи партнерські стосунки на принципах стабільності, тривалості, надійності, компетентності та дотримання ділової етики, забезпечуючи ці стосунки інноваційними прагненнями та вольовими зусиллями персоналу, керівництва та власників Банку, досягаючи гармонії у стосунках між ними.

Предметом діяльності Банку є здійснення банківських та інших операцій і угод згідно з наданою Національним банком України банківською ліцензією і дозволами, а також надання повного спектру комерційних банківських та корпоративних фінансових послуг, в тому числі надання фінансових послуг з надання кредитів юридичним та фізичним особам в Україні, але не обмежуюсь цим, з метою отримання прибутку. Динаміка основних показників діяльності банку, які впливають на фінансовий стан, зображені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Основні показники діяльності АТ «Альфа-банк»  
за 2017-2019 роки, тис. грн.

Показники	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
				2018/2017	2019/2018
<b>Балансові показники</b>					
Активи	49 284 365	60 744 132	71 909 379	23,25%	18,38%
Кредити та заборгованість клієнтів	28 052 410	32 458 158	39 199 834	15,71%	20,77%
Зобов'язання	45 591 423	55 703 044	63 389 966	22,18%	13,80%
Кошти банків	1 296 944	35 589	50 355	-97,26%	41,49%
Кошти клієнтів	41 900 685	52 488 347	59 276 880	25,27%	12,93%
Власний капітал	3 692 942	5 041 088	8 519 413	36,51%	69,00%
Зареєстрований статутний капітал	12 179 756	12 179 756	28 726 248	0,00%	135,85%
<b>Звіт про сукупні прибутки та збитки</b>					
Чистий процентний дохід	2 785 462	3 571 180	3 976 594	28,21%	11,35%
Чистий комісійний дохід	1 685 485	2 669 877	3 644 387	58,40%	36,50%
Адміністративні та інші операційні витрати	-1 482 498	-2 673 856	-4 169 746	80,36%	55,95%
Результат від операцій з іноземною валютою	176 468	149 854	265 686	-15,08%	77,30%
Прибуток до оподаткування	733196	1 667 424	1 777 919	127,42%	6,63%
Чистий прибуток	6 469	4 980	3 101	-23,02%	-37,73%

З таблиці 1, видно, що відбулося зростання: активів на 18,38% у 2019 році у порівнянні з 2018 роком; кредитів та заборгованості клієнтів – 20,77%; зобов'язань – 13,80%; коштів клієнтів – 12,93%; результатів від операцій з іноземною валютою – 77,30%; коштів банків – 41,49%; власного капіталу – 69,00%; статутного капіталу – 135,85%; комісійного доходу – 36,50%; адміністративних та інших операційних витрат – 55,95%; чистого процентного доходу – 11,35%; прибутку до оподаткування – 6,63%. Зменшення відбулося, у тому ж періоді чистого прибутку – 37,73%.

Банк займає провідні позиції в галузі в корпоративному і роздрібному сегментах, інвестиційному бізнесі й активно розвивається в сегменті малих і середніх підприємств, пропонуючи клієнтам інноваційні рішення та забезпечуючи високу якість сервісу.

Банк виконує свою місію задоволення щоденних фінансових потреб клієнтів, забезпечуючи якісне обслуговування, простоту фінансових рішень і пропонуючи сучасні сервіси, які спрощують життя користувачів.

Рентабельність доходу ( $R_d$ ) обчислюється відношенням прибутку до оподаткування ( $\Pi$ ) до доходу банку ( $D$ ):

Результати розрахунку рівня рентабельності доходу банку наведені у таблиці 2.

Отже, можна зробити висновок, що позитивним фактором, який мав значний вплив на прибуток до оподаткування у 2019 році є рентабельність доходу, котра показує відношення прибутку до оподаткування банку та загальних його доходів.

**Таблиця 2 Розрахунок рентабельності доходу АТ «Альфа-банк» за 2017-2019 роки**

Показники	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
				2018/2017	2019/2018
Прибуток до оподаткування ( $\Pi$ ), тис.грн.	733196	1667424	1777919	127,42%	6,63%
Доходи ( $D$ ), тис.грн.	2785462	3571180	3976594	28,21%	11,35%
Рентабельність доходу ( $R_d$ )	0,26	0,47	0,45	77,38%	-4,24%

Позитивним фактором впливу на чисті процентні доходи є процентні активи, які є джерелом чистого процентного доходу.

#### Список літератури

1. АТ «Альфа-банк» : веб-сайт. URL: <http://www.abbank.com.ua>.
2. Щибиволок З. І. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. К. : Знання, 2018. 311 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2013. 554 с.
4. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібник ; 6-те вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2018. 318 с.

УДК 236.2

*Водолазська О. І., студентка**Науковий керівник: Манченко І. В., старший викладач**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9472-7523>**Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ПЛАТФОРМИ ДЛЯ УНІФІКАЦІЇ ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ**

На даний момент актуальною проблемою є розробка єдиної форми звітності з ПДФО та ЄСВ. Це пов'язано з податковою реформою, а саме із спрощенням подання та заповнення звітності фіскальним органам. Хоча є і відповідна база для розробки уніфікованої форми, але скорочення кількості звітних форм супроводжується певними ризиками. Ці ризики пов'язані з невизначеністю результатів податкової реформи. А саме з: 1) прийняттям нових політичних рішень, стратегічних цілей та поточних завдань податкової реформи; 2) особливостями сприйняття платниками змін в оподаткуванні взагалі та у формах податкової звітності зокрема.

Пошук варіантів уніфікації звітності з податку на доходи громадян (далі – ПДФО) та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) передусім передбачає пошук подібних або однакових компонентів у процесах адміністрування зазначених видів обов'язкових платежів.

Процес пов'язаний із сплатою ПДФО і ЄСВ розпочинається з постановки у відповідних державних органах на облік. І вже потім відбувається процедура обчислення та сплати платежів. Формування та складання звітності, яке подається до контролюючих органів є завершальним етапом.

Аналізуючи законодавство, що ідентифікує платників ПДФО і ЄСВ [1; 2], можна прийти до висновку, що у більшості випадків, один і той же суб'єкт сплачує і ПДФО, і ЄСВ, відповідно будучи податковим агентом (під час сплати ПДФО) і безпосереднім платником (під час сплати ЄСВ).

Порівнявши види виплат, що підлягають і не підлягають оподаткуванню ПДФО та ЄСВ, можна прийти до таких висновків.

1. База нарахування ПДФО і ЄСВ співпадає у частині заробітної плати, доходів фізичних осіб від підприємницької діяльності та винагород за цивільно-правовими договорами. Таким чином, можна зробити висновок про наявність спільної платформи для уніфікації звітності з ПДФО і ЄСВ.

2. База нарахування ЄСВ має обмеження. Даний факт не завадить уніфікації звітності, тому що не змінює співвідношення баз нарахування ПДФО і ЄСВ як відповідно цілого і його частини.

3. Також наявність видів виплат, які оподатковуються ПДФО але не є базою нарахування ЄСВ і навпаки, дають можливість зробити висновок про те, що особа водночас може бути податковим агентом і платником ЄСВ за

ідентичними базами нарахування зазначених платежів і податковим агентом щодо ПДФО або платником ЄСВ стосовно інших операцій з виплати доходів, по яких бази нарахування ПДФО і ЄСВ не співпадають [3].

Ці особливості необхідно буде враховувати при розробці уніфікованої форми звітності.

Верховною Радою України 19 вересня 2020 року прийнято два важливі Закони України № 115-IX «Про внесення змін до Закону України», «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» щодо подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування і податку на доходи фізичних осіб та № 116 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування і податку на доходи фізичних осіб», які набирають чинності з 1 січня 2021 року.

Ці Закони дають можливість запровадження єдиної звітності з ЄСВ та ПДФО. Вони забезпечують подальшу реалізацію податкової реформи, що дає змогу спрощення процедур подання та заповнення платниками податків звітності до контролюючих органів.

Все це дає можливість створити уніфікований документ шляхом об’єднання окремих форм податкової звітності, що на сьогодні подаються суб’єктами господарювання – страхувальниками та податковими агентами у різні терміни.

Звітів, дійсно, формально стане менше. Але з наказів про нові форми звітності стає зрозумілим, що податкові декларації «розпухли» – їх форми оновили, а в додатках практично та ж інформація про ЄСВ, є і в нинішній ЄСВ–звітності. Крім того, єдинникам 3 групи тепер доведеться частіше заповнювати ЄСВ-інформацію, а всім роботодавцям – деталізувати ПДФО помісячно. Також не зменшує роботи і різна база нарахування ЄСВ і ПДФО, у доходів різні коди ознак. Наприклад, лікарняні для цілей ЄСВ не входять в зарплату, а для цілей ПДФО – входять. Якщо об’єднувати звітність, то слід було б і поєднати бази нарахування ПДФО і ЄСВ. Однак, цього не зробили, а звикати до нових форм, все одно, доведеться.

Наказом Мінфіну від 15 грудня 2020 року № 773 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 13 січня 2015 року № 4» [4] в новій редакції викладено податковий розрахунок за ф. № 1-ДФ. Форма № 1-ДФ доповнена відомостями про нарахування ЄСВ.

Оновлена форма звіту має назву «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску».

За новою формою податковий розрахунок подається перший раз за I квартал 2021 року. Потім протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, розрахунок подаватиметься за кожний квартал окремо з розбивкою по місяцях.

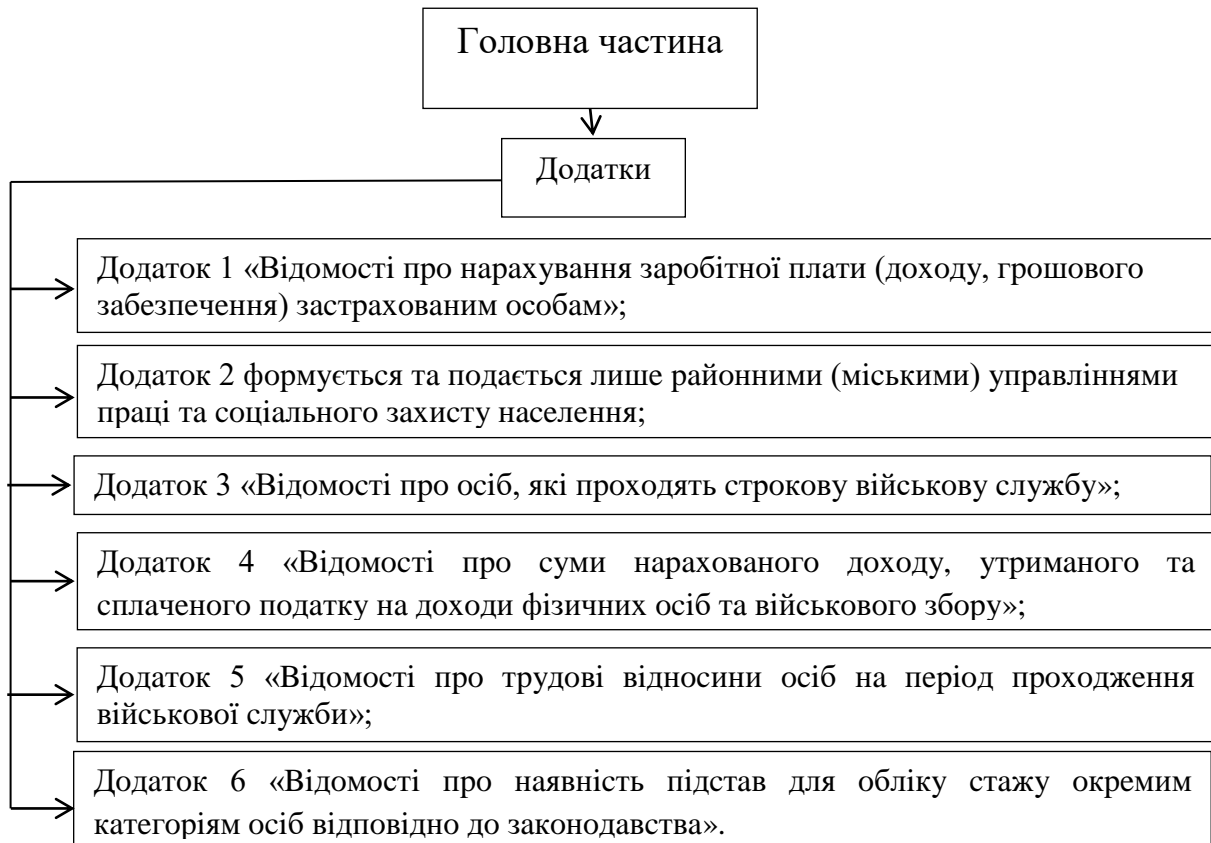


Рисунок 1 – Структура складання звітності

За I квартал 2021 року і за 2021 звітувати треба буде по об'єднаній звітності по ЄСВ, ПДФО та військовому збору (ВЗ). Але це об'єднання стосується: зарплатних податків та ЄСВ – замість звіту по ЄСВ та форми 1ДФ вже з'явився податковий розрахунок сум доходу; єдиного податку та ЄСВ – а також є оновлені форми податкових декларацій для платників єдиного податку груп 1-3 і групи 4; загальносистемних ПДФО, ВЗ і ЄСВ – вже є оновлена податкова декларація про майновий стан і доходи, яку подають ФОП-загальносистемники, особи, які провадять незалежну професійну діяльність (та й звичайні громадяни). Тепер там додали ЄСВ.

Звітність складатиметься із розрахунку та додатків до нього (рис. 1).

Оновлюються і об'єднуються такі звіти:

Форма 1ДФ – (ПДФО + військовий збір) – у неї увійшов Звіт з ЄСВ (форма Д4), яку подають роботодавці по найманим працівникам;

Податкова декларація про майновий стан і доходи – у неї увійшов Звіт з ЄСВ (форма Д5), яку подають підприємці-загальносистемники;

Податкова декларація платника єдиного податку фізичної особи-підприємця (1-3 групи) – в неї увійшов Звіт з ЄСВ (форма Д5), яку подають підприємці-єдинники;

Податкова декларація платника єдиного податку третьої групи (юридична особа) – в неї увійшов Звіт з ЄСВ (форма Д5), яку подають підприємці-єдинники;

Податкова декларація платника єдиного податку четвертої групи – в неї увійшов Звіт з ЄСВ (форма Д5), яку подають підприємці-єдинники.



Список літератури

1. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08 липня 2010 р. № 2464-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
3. Ризики розробки та запровадження уніфікації ПДФО та ЄСВ. URL: <https://www.business-inform.net/>
4. Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 13 січня 2015 року № 4 : Наказ Мінфіну від 15 грудня 2020 року № 773. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1304-20>.

**УДК 657.631.8**

*Возна Л.С., студент*

*Науковий керівник: Хиль Л. П., викладач вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1047-9540>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

**АУДИТ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ**

Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1]. Зобов'язання є результатом минулих угод або минулих подій і поділяються на короткострокові (поточні) та довгострокові. Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу [2]. Всі інші зобов'язання класифікуються як довгострокові.

До поточних зобов'язань відносять короткострокові позики банків та кредиторська заборгованість господарюючого суб'єкта.

Мета аудиту поточних зобов'язань підприємства полягає у висловленні думки аудитора про стан бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю за законністю виникнення і своєчасністю погашення кредиторської заборгованості; правильністю обліку розрахунків, правильністю проведення розрахунків і платежів до бюджету і в позабюджетні фонди, своєчасністю їх перерахування за наступними критеріями: законності; достовірності; повноти; доцільності.

Відповідно до вказаної мети завданнями аудиту зобов'язань є:

- перевірка наявності та правильності оформлення первинних документів, яка є підставою для облікових записів за поточними зобов'язаннями підприємства;
- перевірка синтетичного і аналітичного обліку, їх взаємозв'язку і перенесення інформації в головну книгу і фінансову звітність, правильне використання відповідних рахунків Плану рахунків;

- оцінка стану внутрішнього контролю розрахунків за зобов'язаннями;
- перевірка належної класифікації поточних зобов'язань і наявність відповідних необхідних роз'яснень у примітках до фінансової звітності;
- оцінка системи управління ефективністю використання позикових коштів на підприємстві.

Об'єкти аудиту можуть бути різними в залежності від особливостей економічного суб'єкта і вимог його керівництва або власника:

- бухгалтерський облік;
- фінансова звітність;
- податковий облік;
- структура управління підприємством;
- стан активів підприємства;
- фінансова стійкість і платоспроможність тощо.

Об'єктами аудиту поточних зобов'язань підприємства є:

- кредиторська заборгованість перед постачальниками, підрядниками, покупцями і замовниками;
- заборгованість з позабюджетних платежів;
- заборгованість по соціальному страхуванню і забезпеченню;
- заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- заборгованість за розрахунками з персоналом з оплати праці;
- розрахунки з засновниками;
- внутрішньогосподарські розрахунки;
- розрахунки з банками по позиках.

Джерела інформації для здійснення аудиторської перевірки:

- законодавчі, нормативні документи;
- господарські договори;
- комерційні акти;
- внутрішня організаційно-розпорядча документація;
- матеріали попередніх держконтролю і внутрішнього контролю та аудиту;
- облікова документація первинна, зведена (рахунки на оплату, рахунки-фактури, довіреності, авансові звіти, звіти касира, накладні, виписки банку, товарно-транспортні накладні, платіжні доручення, платіжні відомості);
- реєстри бухгалтерського обліку;
- дані інвентаризації;
- квартальна та річна бухгалтерська звітність, Головна книга;
- рішення господарських судів у спорах між підприємствами у господарських справах;
- статистична звітність по руху сум кредиторської заборгованості та ін.

Таким чином, раціональна організація контролю за станом розрахунків за зобов'язаннями підприємства сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконання зобов'язань по поставках продукції в заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної

дисципліни. Правильне відображення поточних зобов'язань у фінансовій звітності дозволяє надати користувачеві повну, правдиву і неупереджену інформацію про результати діяльності підприємства для прийняття користувачами рішень.

#### Список літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. № 73 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000р. №20 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

**УДК 330.142**

*Войтещик Е .А., студентка*

*Научный руководитель: Галкина М. Н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь.*

### **ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА**

Согласно Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», отчетность – это система стоимостных показателей об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации, а также иная информация, отражающая финансовое положение организации на отчетную дату, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации за отчетный период [1]. Составление отчетности является важным этапом функционирования организации, поскольку информация, сформированная посредством отчетности, позволяет проанализировать состояние организации и повысить эффективность ее функционирования. В мировой практике используют, как международные стандарты финансовой отчетности, так и национальные стандарты, которые имеют отличительные особенности и преимущества в составлении.

Международные стандарты финансовой отчетности – это постоянно обновляемая система, которая модернизируется как редакционно, так и периодически меняет названия [2]. В широком понимании это стандарты финансовой отчетности, утвержденные Фондом Комитета международных стандартов финансовой отчетности. Основным стандартом, регулирующим порядок формирования финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности является МСФО (IAS)-1 «Представление финансовой отчетности». Что касается национальных стандартов финансовой отчетности – это стандарты, принятые национальным органом по стандартизации любого государства и доступный широкому кругу

пользователей [1]. В Республике Беларусь национальный стандарт представлен Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» № 104 от 12.12.2016 г.

Рассмотрим основные отличительные особенности отчетности по МСФО и отчетности, согласно национальным стандартам Республики Беларусь в табл. 1.

Таким образом можно сделать вывод о том, что отчетность по МСФО и Национальным стандартам имеют как схожие, так и отличительные особенности. Схожесть заключается в составе отчетности, цели его применения. Различия основываются на том, что отчетность по МСФО включает много вариантность подходов к решению учетных проблем в связи с возможностью использования стандартов и правил ведения финансовой отчетности во всех странах.

**Таблица 1 – Отличительные особенности отчетности по МСФО и отчетности, сформированной в соответствии с национальными стандартами Республики Беларусь**

Отличительный признак по сущности категории	
МСФО	Национальный стандарт
Финансовая отчетность общего – это отчетность, предназначенная для удовлетворения потребностей тех пользователей, которые не имеют возможности получать отчетность, подготовленную специально для удовлетворения их особых информационных нужд.	Бухгалтерская отчетность – это система стоимостных показателей об активах, обязательствах, собственном капитале, доходах и расходах организации и других данных, характеризующих финансовое состояние организации и ее результаты деятельности на определенную дату.
Отличительный признак по составу отчетности	
МСФО	Национальный стандарт
<ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет о финансовом положении по состоянию на дату окончания периода;</li> <li>– отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за период;</li> <li>– отчет об изменениях в собственном капитале за период;</li> <li>– отчет о движении денежных средств за период;</li> <li>– примечания, состоящие из краткого обзора значимых положений учетной политики и прочей пояснительной информации;</li> <li>– сравнительную информацию за предшествующий период, как указано в пунктах 38 и 38А.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– бухгалтерский баланс;</li> <li>– отчет об изменении собственного капитала;</li> <li>– отчет о движении денежных средств;</li> <li>– отчет о прибылях и убытках;</li> <li>– отчет о целевом финансировании.</li> <li>– примечания.</li> </ul>
Отличительный признак по отчетный периоду	
МСФО	Национальный стандарт
Информация отсутствует.	Календарный год – с 1 января по 31 декабря включительно. Для только созданных организаций – это период с даты их государственной регистрации по 31 декабря.

Отличительный признак по валюте представления отчетности	
МСФО	Национальный стандарт
Отчетность предоставляется в любой валюте.	Отчетность предоставляется в белорусских рублях.
Отличительный признак по цели бухгалтерской (финансовой) отчетности	
МСФО	Национальный стандарт
Представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании.	Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.
Отличительный признак по документу и нормативно правовому акты, регулирующие составление отчетности	
МСФО	Национальный стандарт
МСФО (IAS) 1 “Представление финансовой отчетности”.	Закон Республики Беларусь №57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07. 2013 года.

По мнению автора, преимуществами перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) является то, что она нацелена на всеобщность использования для сближения экономической связей стран, в том числе позволит создать условия для интеграции национальных рынков ценных бумаг в международную систему финансовых рынков и увеличить приток иностранных инвестиций.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности может осуществиться по следующей степени внедрения:

1. Полный переход на стандарты международной финансовой отчетности, согласно действующей редакции;
2. Частичный переход на стандарты международной финансовой отчетности, посредством решения уполномоченных органов о принятии их или отклонения;
3. Разработка национальных стандартов приближенных к стандартам международной финансовой отчетности.

Таким образом, МСФО является универсальным стилем (языком) общения представителей мирового бизнеса. Внедрение и использование международных стандартов финансовой отчетности предприятиями, в основном будет содействовать завоеванию нашей страной лидирующих позиций на международном рынке капитала [3].

#### Список литературы

1. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-3. *Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300057->

(дата обращения: 22.03.2021).

2. Абдурахманов Н. М. Международные стандарты финансовой отчетности в рк. URL: file [https://www.elibrary.ru/query\\_results.asp/](https://www.elibrary.ru/query_results.asp/)- (дата обращения: 22.03.2021).

3. Данилкова С. А. Консолидация отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности. 2019. 185 с.

4. Галкина М. Н. Бухгалтерская отчетность : практикум : для студентов специальностей 1-25.01.08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Национальный банк Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет» ; рец. Ю. И. Акулич, А. Б. Галун. Пинск : ПолесГУ, 2011. 80 с.

## УДК 657

*Войтещик Е. А., студентка*

*Научный руководитель: Галкина М. Н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь.*

### **РАЗРАБОТКА ЭТАПОВ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ**

На современном этапе развития хозяйственной деятельности организации осуществление внутреннего контроля расчетов по оплате труда играет значимую роль для рационального ведения бухгалтерского учета, а так же для эффективного функционирования организации.

С этой целью контрольные процедуру следует направить на соблюдение положений внутренних регламентов по оплате труда, так же не мало важным является выделение этапов проведения внутреннего контроля, что позволит своевременному выявлению и устранению отклонений от принятых управленческих решений, требований соответствия деятельности организации законам, нормам учета и отчетности, стандартам.

На основе изученной литературы автор предлагает следующий этапы проведения внутреннего контроля расчетов по оплате труда, представленные в табл. 1.

Основными источниками информации для внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда выступают:

- локальные акты;
- приказ о приеме на работу и о прекращении трудового договора;
- личные карточки;
- табель учета рабочего времени;
- регистры синтетического и аналитического учета;
- бухгалтерский баланс и примечания к нему;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о движении денежных средств;
- оборотно-сальдовая ведомость.

**Таблица 1 – Этапы проведения внутреннего контроля расчетов по оплате труда**

Этап	Содержание этапа
Предварительный	Выгрузка и получение необходимых документов для проведения внутреннего контроля
Промежуточный (осуществление контрольных процедур):	
1. Проверка соответствия трудового законодательства, правильность и достоверность первичной документации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проверка трудовых, локальных документов, нормативно правовых актов;</li> <li>– анализ правильности оформления трудовых договоров с работниками</li> <li>– проверка правильности учета личного состава.</li> </ul>
2. Проверка правильности начисления и выплат заработной платы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проверка правильности начисления заработной платы и прочих выплат;</li> <li>– определение правильности начисления премий работникам.</li> <li>– проверка правильности и своевременности отражения операций в системе бухгалтерского учета;</li> <li>– проверка соблюдения сроков и порядка выплаты заработной платы работника организации;</li> </ul>
3. Проверка правильности начислений удержаний из заработной платы работников организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проверка правильности применения вычетов для исчисления подоходного налога;</li> <li>– определение соответствия применяемой ставки налога действующему законодательству;</li> <li>– осуществление контроля и проверки за сроками предоставления в налоговые органы сведений о полученных доходах работниками организации.</li> </ul>
4. Контроль расчетов с ФСЗН и Белгосстрах	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проверка правильности начисления и выплаты страховых взносов ФСЗН и Белгосстрах;</li> <li>– контроль за правильностью определения базы обложения фонда оплаты труда страховыми взносами и их размеров;</li> <li>– проведение проверки своевременности перечисления страховых взносов, а также предоставления соответствующей отчетности в фонды.</li> </ul>
5. Контроль за соответствием показателей регистров бухгалтерского учета и отчетности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проверка соответствия данных синтетического и аналитического учета показателям бухгалтерской отчетности.</li> </ul>
Заключительный	По результатам проведенной работы, на основании данных, отраженных в рабочем документе и проверяемых документах необходимо составить отчет по результатам проведения внутреннего контроля за правильностью начисления оплаты труда [1].

Соблюдение всех этих этапов и изучение советующей документации обуславливает решение таких задач контроля расчетов с персоналом по оплате труда, как:

- подтверждение правильности и достоверности производимых начислений и выплат работникам по всем основаниям и отражения их в учете;
- проверка соблюдения требований действующего законодательства в части начислений и удержаний;

- оцінка системи організації аналітичного і синтетичного учета;
- перевірка правильності оформлення і відображення в учеті розрахунків з персоналом по оплаті праці [2].

Таким образом, на основе выше изложенного материала, можно сказать, что грамотная политика в области внутреннего контроля расчетов по оплате труда посредством структурирования контрольной деятельности в виде выделения этапов внутренней проверки, позволит избежать нарушений и более рационально использовать фонд оплаты труда.

#### Список литературы

1. Макаренко С. А. Методика внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда. URL: <https://www.elibrary.ru/>- (дата обращения: 28.03.2020).
2. Данилкова С. А. Аудит : учеб. пособие. Минск : Новое знание, 2016. 685 с.
3. Галкина М. Н. Бухгалтерская отчетность : практикум : для студентов специальностей 1-25.01.08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Национальный банк Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет» ; сост. М. Н. Галкина ; рец. : Ю. И. Акулич, А. Б. Галун. Пинск : ПолесГУ, 2011. 80 с.

#### УДК 336.221

*Волот О. І., к.е.н., доцент,*

*ORCID ID:<http://orcid.org/0000-0002-5726-8070>*

*Грищенко Е. Н., студентка*

*Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

### МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ

Швидкі темпи розвитку сучасного світу обумовлюють необхідність постійного вдосконалення суспільно-політичних відносин на всіх рівнях державного устрою, зокрема, і в сфері податкового забезпечення, що є важливим елементом суспільного устрою, оскільки рівень соціально-політичних відносин і їх стан є найбільш надійними індикаторами добробуту населення країни в цілому. У зв'язку з цим в процесі реформування і вдосконалення податкової системи уряди країн повинні своєчасно реагувати на що з'являються виклики і знаходити шляхи вирішення виникаючих проблем.

Однією з важливих проблем в сучасних умовах є розбалансованість податкової системи України, що негативно впливає на економічний розвиток держави і її фінансову незалежність. У рамках посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів і, як наслідок, посилення міжнародної податкової конкуренції, існує необхідність порівняння податкових систем країн для пошуку шляхів поліпшення позиції України на міжнародному рівні. Для цього необхідно дослідити досвід реформування інших країн.

Сьогодні одним з найважливіших питань є недостатнє забезпечення



фінансової самостійності муніципальних утворень, для вирішення якого є актуальним розгляд зарубіжного досвіду, так само і в сфері забезпечення місцевого оподаткування [1].

Незважаючи на високу соціальну значущість, у політологічній літературі приділяється недостатня увага процесу імплементації зарубіжного досвіду податкової політики та податкового забезпечення місцевого самоврядування. Податкова політика на місцевому рівні не отримує належного теоретичного осмислення в рамках української політичної думки. Таким чином, аналіз і рефлексія зарубіжного досвіду в сфері податкової політики місцевого самоврядування, з урахуванням його плюсів і мінусів, відповідають завданням сучасного політологічного знання і становлять одну з найактуальніших дослідницьких завдань [1].

Виходячи з того, що найважливішим фактором функціонування національної економіки в будь-якій країні є податкова система, досвід податкової політики місцевого самоврядування США, Канади, Німеччини, Великої Британії та Франції може бути прикладом успішної податкової системи для України. Вибір саме цих країн обумовлений такими причинами: рівень розвитку економіки (за даними Світового банку дані країни входять в топ-10 рейтингу країн світу за розміром ВВП); ступінь ефективності податкового механізму на місцевому рівні (частка податкових доходів місцевих бюджетів в даних країнах знаходиться на досить високому рівні, що підтверджує ефективність проведеної податкової політики); відносна схожість податкових систем перерахованих нами країн з податковою системою України (табл. 1).

**Таблиця 1 – Особливості податкових систем зарубіжних держав\***

Країна	Особливості
США	Податкова система США орієнтована на стягування прямих податків з переважанням прогресивного методу оподаткування та складається з трьох рівнів: федерального, регіонального (штати) і місцевого (муніципальні освіти). Місцеві податки в Сполучених Штатах Америки відзначаються певною самостійністю і складають основу дохідної частини місцевих бюджетів. У той же час в практиці муніципальних утворень широко практикується така форма, як федеральне субсидування
Канада	Податкова система Канади орієнтована на збір прямих податків з переважанням прогресивного методу оподаткування та має трирівневу структуру: федеральний рівень, регіональний (провінційний) і місцевий. Канадська податкова система відрізняється високим ступенем децентралізації, що проявляється в досить активній ролі провінцій у справі формування стратегії національної економіки, в проведенні податкової політики і в питаннях оподаткування.
Німеччина	Податкова система Німеччини орієнтована на непряме оподаткування з переважанням прогресивного методу і складається з трьох рівнів: федерального, регіонального (федеральні землі), місцевого (громади). Слід зазначити, що в Німеччині прийнято класифікувати податки за різними критеріями. За даним критерієм виділяють: федеральні податки і збори, податки федеральних земель, спільні (загальні) податки, муніципальні податки, церковний податок.

Країна	Особливості
Великобританія	Податкова система Великобританії складається з загальнодержавного та місцевого рівнів. В її дії домінує форма прямого оподаткування з переважанням прогресивного методу. Одним з головних джерел податкових доходів місцевих бюджетів є податок на майно, що стягується з власників і орендарів нерухомого майна, а його основу становить річна чиста вартість майна. Особливість податкової політики Великобританії на місцевому рівні виражається в специфіці місцевих податків, за рахунок яких органи місцевого самоврядування можуть варіювати якість і кількість послуг, що надаються місцевому населенню.
Франція	Податкова система Франції відрізняється непрямим характером оподаткування з переважанням прогресивного методу. Вона складається з двох рівнів – центрального і місцевого – і будується на принципах системності, гнучкості та соціальної спрямованості, що виражається в щорічному перегляді податкових ставок з урахуванням економічної ситуації в країні і основних напрямків соціальної політики.

\*Джерело: складено авторами за [1, 2, 3]

Аналізуючи податкову політику і податкові системи різних країн, можна відзначити, що кожна з них розвивалася по своєму особливому шляху, їх економічні системи в цілому формувалися в різних соціально-політичних умовах, що наклало відбиток не тільки на проведену ними податкову політику і принципи побудови податкових систем, але і на взаємини між владою держави і платниками податків.

Наявність розгорнутої мережі місцевих податків і зборів в системах розвинених країн є базовою складовою систем органів місцевого самоврядування та дозволяє їм відігравати значиму роль в реалізації податкової політики.

Важливим напрямком реформування податкових систем є децентралізація територіального управління і перерозподіл владних повноважень.

Таким чином, вивчення і адаптивне застосування досвіду податкової політики, що є в країнах з розвинутою економікою в сфері встановлення і стягнення податків, дозволить вивести податкову систему України на якісно новий рівень розвитку з тенденцією нарощування обсягів податкового потенціалу та успішного зростання економіки країни.

#### Список літератури

1. Майстренко О. В. Реформування податкової системи України – як спосіб вирішення податкових колізій. URL: [https://minjust.gov.ua/m/str\\_6905](https://minjust.gov.ua/m/str_6905)
2. Андрущенко В. Л., Варналій З. С., Прокопенко І. А., Тучак Т. В. Податкові системи зарубіжних держав : Навчальний посібник. К. : Кондор. 2012. 222 с.
3. Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири : монографія ; за заг. ред. П. В. Пашка, Л. Л. Тарангул. К. : ТОВ «Новий друк», 2015. 570 с.
4. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн : навч. посіб. К. : Кондор, 2004. 384 с.

УДК 336.221 +334.722

*Волот О. І., к.е.н., доцент*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-5726-8070>*Кухтій А. А., магістрант**Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

## ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Досвід країн світу свідчить, що ефективність функціонування економіки залежить від оптимального розвитку малого, середнього та великого бізнесу. Водночас малий та середній бізнес – основа соціально-економічного розвитку [1]. Так як малий бізнес більш мобільний та має меншу кількість формальностей під час оформлення та ведення, він на ринку з'являється швидшими темпами. Проблеми, які хвилюють бізнес: на першому місці знаходиться високе податкове навантаження, на другому – високий рівень корупції, на третьому – війна на сході країни. Якби у підприємців була можливість змінити одну річ на користь свого бізнесу, більшість з них змінили б рівень податків. І чверть опитаних переконані, що це головна проблема для бізнесу [1].

Розглянемо проблему, яка знаходиться на першому місці, а саме, високе податкове навантаження на прикладі сфери краси, яка дуже розвинена сьогодні. Незаперечно, сучасні жінки прагнуть виглядати краще, зараз «модно» робити красиві нігті, брови, волосся та інше. Така «мода» гарантує постійну роботу та клієнтів. Для початку роботи в цій сфері не обов'язково мати вищу освіту, а достатньо закінчити не довготривалі курси. В наслідок легкого входу у цю індустрію майстрів манікюру, візажистів, перукарів та інше становиться все більше с кожним днем. Більшість майстрів працюють самі на себе та без наймів і їм необхідно створювати ФОП. Можна працювати і без держреєстрації але за таке ведення підприємницької діяльності прямує адміністративна відповідальність – від 17 до 34 тис. грн у 2020 році з конфіскацією зароблених грошей.

Штраф та адміністративна відповідальність не лякає майстрів і багато продовжують працювати не офіційно тому що на початковому етапі хвилюються отримати величезні мінуси в їхньому доході. А це означає, що держава не отримує належну суму грошей, яка може послугувати подальшому розвитку країни, можливо, і розквіту сфери краси. Цю актуальну проблему потрібно вирішувати саме зараз.

Для підприємців, які надають перукарські, естетичні послуги, послуги манікюру та інше, ідеально підходить спрощена форма оподаткування. Розглянемо групи платників єдиного податку (табл. 1).

Після розгляду характеристик груп платників єдиного податку можна ознайомитися з річним доходом, ставкою, видом діяльності та максимальною кількістю найманих працівників, але ніде не вказано про пільговий період.

Таблиця 1 – Загальна характеристика груп платників єдиного податку у 2021 році

Група платників єдиного податку		Види діяльності	Річний дохід, грн	Максимальна кількість працівників	Ставка
Група 1		Дрібні послуги або торгівля у роздріб	1 млн грн	Не використовують працю найманих осіб	До 10% прожиткового мінімуму (~ 227 грн.)
Група 2		Можливість працювати з фізичними і юридичними особами на єдиному податку, займатися виробництвом, торгівлею, ресторанною справою	5 млн грн	10	До 20% мінімальний заробітної плати (~1200 грн.)
Група 3	Платник ПДВ	Дозволяється займатися будь-якими видами діяльності, крім заборонених для ФОП на єдиному податку	7 млн грн Без ПДВ до 1 млн грн. без касового апарату	Без обмежень	3% від доходу + ПДВ
	Неплатник ПДВ		7 млн грн до 1 млн грн. без касового апарату		5% від доходу

\*Джерело: Складено авторами на основі вивчення груп платників єдиного податку

Більшість майстрів починають кар'єру з першої групи, оскільки дохід не великий, найманих працівників немає, але і заробітку у них також не багато. Для початку роботи їм необхідно знайти собі місце роботи та купити певний матеріал і засоби праці, які вимагають певних вкладень. До того ж у початківців, як правило, немає клієнтів, їх потрібно напрацювати.

Отже, основними проблемами оподаткування, які необхідно вирішувати малому бізнесу будуть наступні: по-перше необхідно виводити з тіньового сектора такий бізнес, який працює без держреєстрації та по-друге створити сприятливі умови оподаткування, що допоможуть при вирішенні першої проблеми. Для такої сфери необхідно створити пільговий період протягом хоча б 2–3 місяців для того щоб майстри змогли створити для себе постійну роботу с постійними клієнтами. Під пільговим періодом, мається на увазі, звільнення від сплати єдиного соціального внеску та єдиного податку.

Після введення пільгового періоду багато майстрів, які працюють без держреєстрації, почнуть відкривати ФОП оскільки вони вже не будуть хвилюватися на початковому етапі, за які гроші їм платити ці податки. Бо саме за 2–3 місяці можливо створити собі базу постійних клієнтів і отримати.

Список літератури

1. Як підтримати малий бізнес в Україні. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-kak-podderzhat-malyj-biznes-v-ukraine>.
2. Як відкривати ФОП в Україні 2021. URL: <https://fondy.ua/uk/fop/>.

УДК 31.158:331.2

*Габровская О. А., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Целью учета себестоимости строительных работ представляет своевременное, полное и достоверное отображение фактических затрат, связанных с производством и сдачей этих работ заказчику, по видам и объектам строительства, а также выявление отклонений от практикуемых норм и плановой себестоимости, в том числе контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Планирование и учет затрат на производство строительных работ осуществляются по договорам на строительство, рассмотрим два вида затрат на строительстве, рис. 1 [3].

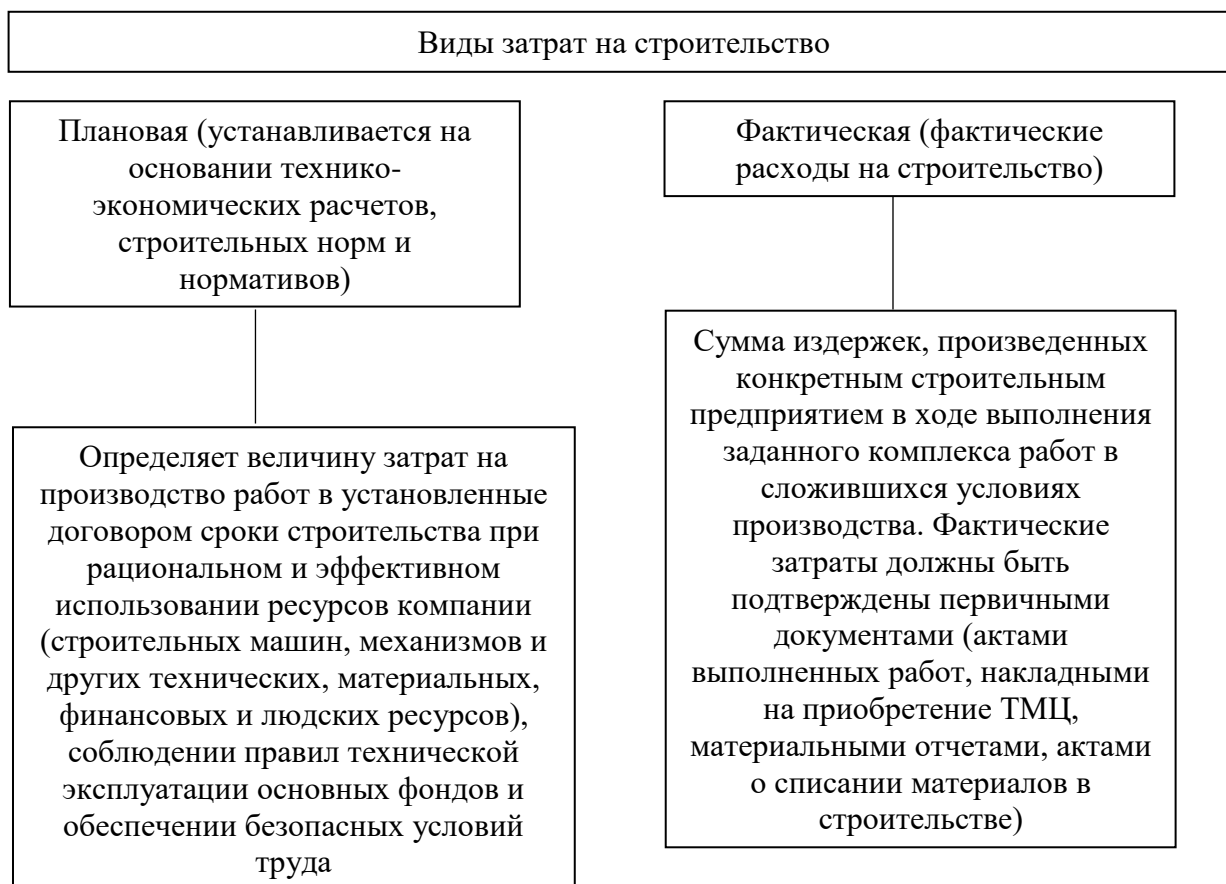


Рисунок 1 – Виды затрат на строительство

Бухгалтерський учет доходов, расходов и финансовых результатов ведется отдельно по каждому исполняемому договору. В случае, если одним договором предусмотрено строительство комплекса объектов для одного или нескольких заказчиков по единому проекту, для целей бухгалтерского учета строительство каждого объекта должно восприниматься как отдельный договор при соблюдении наряду следующих условий:

- а) на строительство каждого объекта имеется техническая документация;
- б) по каждому объекту могут быть достоверно определены доходы и расходы.

В случае, когда организацией заключены два и более договора с одним или несколькими заказчиками, то они должны рассматриваться для целей бухгалтерского учета как один договор при следовании одновременно следующих условий:

- а) в силу взаимосвязи отдельные договоры фактически относятся к единому проекту с нормой прибыли, определенной в целом по договорам;
- б) договоры исполняются одновременно или последовательно (непрерывно следуя один за другим) [5].

В зависимости от видов объектов учета, учет затрат на производство строительных работ может быть осуществлен по позаказному методу или методу накопления затрат за определенный период времени, применяя элементы нормативной системы учета и контроля за использованием таких ресурсов как материальные, трудовые и финансовые.

Для строительной компании, стоит всесторонне изучить рыночную ситуацию, в которой она находится, если она хочет меньших затрат на производство. А для этого следует определиться с методом учета затрат. Рассмотрим в табл.1 преимущества и недостатки на примере позаказного метода учета затрат в виде SWOT-анализа [4].

**Таблица 1 – SWOT-анализ позаказного метода учета затрат**

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> <li>- без сложных выборок, дополнительных сводок и промежуточных документов предоставляет все необходимые сведения;</li> <li>- оценивает эффективность отдельных заказов;</li> <li>- может выявить наиболее прибыльные заказы как в целом, так и по отдельным операциям в аналогичных заказах;</li> <li>- более точно определит затраты на конкретный заказ и его цену.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- может контролировать работу, владея развернутой информацией об отклонениях от норм по причинам и виновникам;</li> <li>- концентрация внимания на отрицательных моментах.</li> </ul>
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>-требует значительной детализации;</li> <li>-большая счетная работа;</li> <li>-отсутствие обособленных норм приводит к выявлению незначительных сумм отклонений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-из-за длительного выполнения заказов текущий контроль за уровнем затрат практически не осуществляется;</li> <li>-потеря контроля над расходом основных материалов, покупных полуфабрикатов и заработной платы.</li> </ul>

Анализируя все возможные сильные и слабые стороны, а также учитывая возможности и угрозы использования позаказного метода учета затрат. При заполнении договора, следует обращать внимание на то, что бухгалтерский учет затрат на производство строительных работ ведется на основе первичной учетной документации, оформленной в установленном порядке. Первичная документация составляется с обязательным кодированием, обеспечивающим учет по объектам строительства и видам работ, а при необходимости в разрезе участков, бригад, подразделений и служб строительного предприятия, в соответствии с требованиями внутрипроизводственного хозяйственного расчета [1]. Основным методом учета затрат на производство строительных работ считается позаказный метод, при этом методом объектом учета является отдельный заказ, который открывается на каждый объект строительства (вид работ) на основании договора на производство работ, который заключается с заказчиком, согласно которому ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу. Строительная организация, которая выполняет однородные специальные виды работ или осуществляет строительство однотипных объектов с незначительной продолжительностью их строительства, имеет возможность вести учет методом накопления затрат за конкретный период времени по видам работ и местам, где могут возникнуть затраты. При данных условиях себестоимость сданных заказчику строительных работ определяется расчетным путем исходя из процента, исчисленного как отношение фактических затрат по производству работ, которые находятся в незавершенном производстве, к их договорной стоимости и договорной стоимости сдаваемых работ или с помощью других экономически обоснованных методов, которые устанавливаются организацией при формировании учетной политики [2, с. 34].

Сравнивая два этих метода стоит отметить, что позаказной метод учетных затрат более эффективный, так как ведется оперативный и последовательный контроль учета затрат, что позволяет быстро реагировать при получении определенной информации, связанной с деятельностью работы, а также при появлении каких-либо отклонений от установленных нормативов расходования незамедлительно их ликвидирует.

#### Список литературы

1. Бухтик М. И. Управление финансами : учебно-методическое пособие. ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.
2. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. М. 2005. 338 с.
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и калькулирование себестоимости продукции : учеб. пособие. М. : Некоммерческое партнерство «Институт профессиональных бухгалтеров Московского региона», 2014. 88 с.
4. Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. URL: <http://mas.gov.by/> (дата обращения: 22.03.2021).

5. Постановление министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by> (дата обращения: 22.03.2021).

УДК 657.922

*Гава О. В., студентка*

*Науковий керівник: Хиль Л. П., викладач-методист, спеціаліст вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1047-9540>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЗГІДНО МСБО ТА ПСБО**

Запаси, як правило, є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан.

Актуальність теми полягає у дослідженні виробничих запасів задля ефективного управління виробничим процесом у сучасних умовах господарювання в різних країнах світу.

Жодне підприємство – як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері – не може обійтися без запасів.

Запаси для будь-якого підприємства в будь-якій іншій країні, також як і в Україні, є складовою частиною оборотних коштів, за рахунок яких в процесі своєї діяльності підприємство отримує прибуток, який є метою і основою життєдіяльності підприємства.

Незважаючи на наявні відмінні особливості ведення бухгалтерського обліку в різних країнах, існує єдина методологічна база для багатьох зарубіжних компаній, заснована на міжнародних стандартах фінансової звітності, розробкою яких займається спеціальний Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Committee, IASC), створений в 1973 році національними організаціями бухгалтерів дев'яти країн: Великобританії, США, Канади, Франції, Західній Німеччині, Нідерландів, Японії, Австралії, Мексики.

В даний час членами цього комітету є понад 100 бухгалтерських організацій з 88 країн.

За час існування Комітету під його керівництвом було розроблено 38 стандартів (включаючи замінені та переглянуті).

Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) виробило документи, що містять загальні вимоги, що пред'являються до фінансової звітності. В даний час країни, що входять в ЄЕС, приводять своє законодавство у відповідність з цими вимогами.



Організації, що об'єднують фахівців з бухгалтерського обліку основних індустріальних країн світу, в 1973 р створили Міжнародний комітет по стандартам в галузі бухгалтерського обліку (МКСБУ) і поклали на нього обов'язок сформулювати міжнародні стандарти. В даний час в цьому комітеті представлені більше ста організацій з 75 країн.

Основні методологічні принципи обліку запасів за кордоном регламентовані Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (МСБО 2 «Запаси»), а для території України – ПСБО 9 «Запаси».

Критерії визнання запасів за зазначеними стандартами наведено на рис. 1, а їх класифікація на рис. 2.

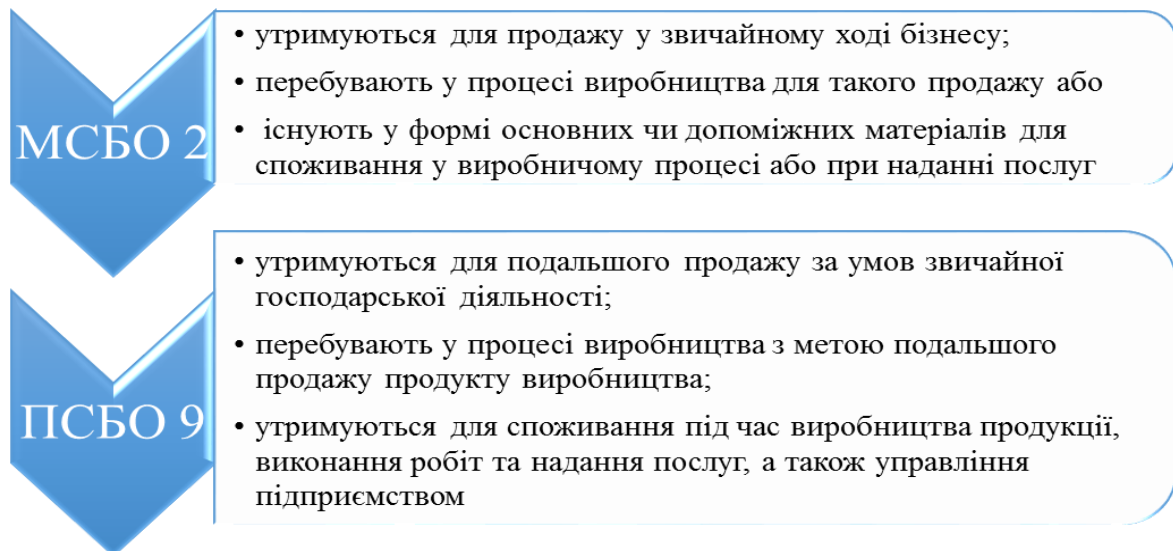


Рисунок 1 – Критерії визнання запасів, згідно МСБО 2 [2] та ПСБО 9 [1]

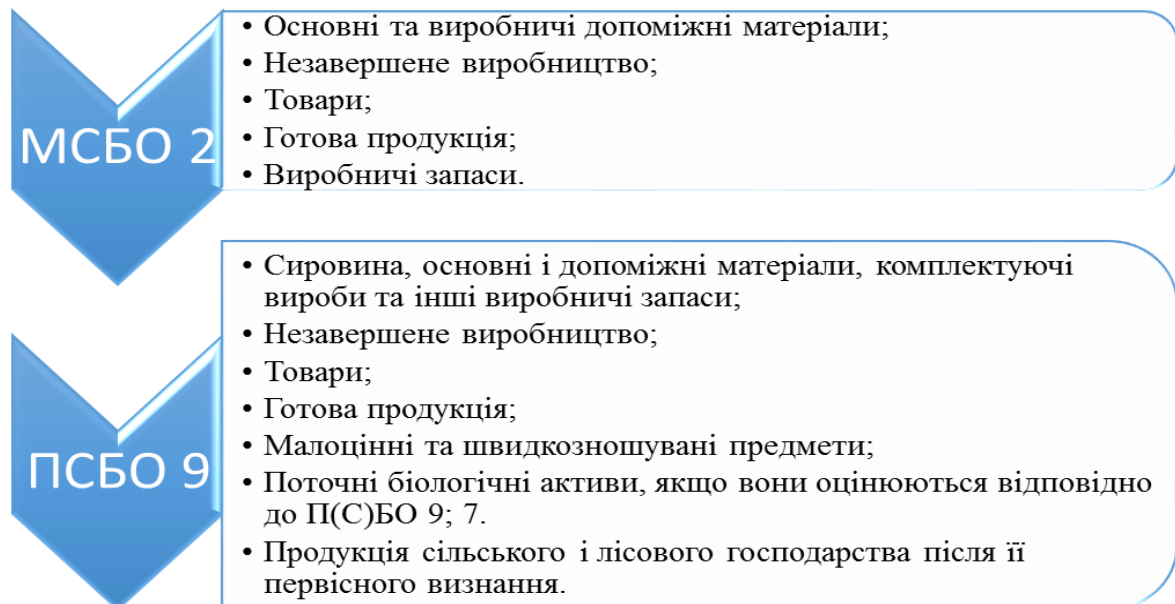


Рисунок 2 – Класифікація запасів, згідно МСБО 2 [2] та ПСБО 9 [1]

Як видно з рисунків, П(С)БО 9 і МСБО 2 містять схоже визначення запасів. Умови визнання запасів також є ідентичними: відповідність визначенню, висока ймовірність надходження економічних вигід, можливість

достовірної оцінки. Проте М(С)БО 2 не виділяє поняття малоцінні та швидкозношувані предмети. Міжнародні стандарти не регламентують питання класифікації запасів. Ступінь деталізації груп на практиці залежить від сфери діяльності підприємства і, відповідно, від характеру використовуваних запасів.

Таким чином, запаси (матеріали, напівфабрикати, незавершене виробництво, готова продукція, товари) є частиною робочого капіталу компанії. В рамках регулювання робочого капіталу компанії прагнуть підтримати запаси на оптимальному рівні. Оскільки в обов'язки бухгалтера західних компаній входить не тільки облік запасів, але і їх контроль, то функції регулювання запасів знаходяться також в компетенції бухгалтера. Розміри запасів різні в залежності від профілю підприємства. Але при цьому для будь-якого підприємства необхідно враховувати як переваги, так і недоліки підтримки запасів на максимальному і мінімальному рівнях.

#### Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_010#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text).

#### УДК 657

*Гузенко О. П., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4002-2629>*

*Криворізький навчально-науковий інститут Донецького юридичного інституту МВС України, м. Кривий Ріг, Україна*

### ПРОБЛЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ В СФЕРІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Аудиторська діяльність виступає одним із провідних напрямків роботи, який покликаний забезпечити накопичення інформаційного ресурсу в системі оцінювання діяльності господарюючих суб'єктів. На основі створеної інформаційної площини аудитором виносяться судбоносні рішення в сфері оцінювання якісного рівня функціонування господарюючого суб'єкта. Сьогодні аудиторська діяльність в Україні в основному виконує послуги з підтвердження ступеня обґрунтованості інформації даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств. Крім того, аудитори проводять супутні аудиторській діяльності роботи, котрі здійснюються за договорами, в яких чітко вказується, що ці роботи не є аудитом чи перевіркою. Ці роботи є різними аудиторськими послугами, які представлено консультаціями аудиторської фірми, про виконання яких домовилися клієнт і аудитор, вони не вимагають аудиторських висновків про достовірність бухгалтерської звітності та іншої обліково-фінансової інформації.

Дослідження доводять незалежно від видів аудиторської роботи проблематичними є питання її законодавчого забезпечення, рівня кваліфікації аудиторів та здатності суб'єктів господарювання надати повну інформацію для їх роботи. Враховуючи зазначене актуальності та сучасності набирає питання вирішення проблем аудиторської діяльності з урахуванням сучасних кризових явищ в середовищі, яке супроводжує діяльність суб'єктів господарювання.

Актуальність обраного напрямку дослідження підкреслюють чисельні наукові праці, які присвячено проблемам проведення аудиторської діяльності та надання аудиторських послуг. Серед науковців варто відзначити таких як: Стасишен М.С. та Піча Ю. В [1], Брадул О. М., Шепелюк В. А., Ільїна С. Б., Юнацький М. О., Хорошенко А. П., Брадул Т.В. [2], Баранова А.О., Наумова Т. А., Кашперська А. І [3], Гордієнко Н. І., Харламова О. В., Мізік Ю. І., Конопліна О. О.[4], Огійчук М. Ф. та Утенкова К. О [5] та інших. У своїх дослідженнях науковці розкривають рольові та проблемні аспекти аудиторської діяльності, проте обмежено надають інформацію про ситуації, які викликали появи негативних факторів впливу на якісне проведення процедур даного виду.

Звернення до праць Стасишен М. С. та Піча Ю. В. [1] та Брадул О. М., Шепелюк В. А., Ільїна С. Б., Юнацький М. О., Хорошенко А. П., Брадул Т. В. [2] показало, що основними проблемами надання аудиторських послуг в Україні є: недосконалість методичних та теоретичних розробок з аудиторського контролю; брак достатнього досвіду аудиторської діяльності; недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів; недотримання аудиторами якості аудиторських послуг; відсутність штрафів та покарань за недостовірність звіту аудитора; низька довіра до аудитора; відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг та відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту.

В свою чергу Баранова А. О., Наумова Т. А., Кашперська А. І. [3], виділяють ще кілька проблем, які стосуються розвитку аудиторської діяльності в Україні: значний негативний вплив «тіньового» бізнесу; негативний вплив дослівного перекладу закордонних стандартів і концепцій без врахування особливостей економічного розвитку нашої країни; відсутність типових форм документів з аудиту; громадські професійні організації обліковців не є масовими, тому це стримує процес обговорення та вирішення проблемних питань практики обліку та аудиту.

Варто зазначити, що правову основу аудиторської діяльності в Україні забезпечує Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [6], який дав поштовх до розширення ринку споживчих послуг аудиту, так як в ринок включаються не тільки представники великого, а й середнього бізнесу. Безумовно цей закон спрямований на радикальну зміну принципів аудиторської діяльності, впровадження нової системи регулювання та нагляду за нею, а також підвищення вимоги до якості аудиторських послуг, розширено коло юридичних осіб, які зобов'язані оприлюднити фінансову звітність разом з аудиторським звітом. Згідно з цими змінами проводити щорічний аудит повинні

підприємства, що представляють суспільний інтерес і середні підприємства. Проте вказаний законодавчий акт не вирішує усіх існуючих проблем в практичній діяльності аудитора.

Так, звернення до правових інструментів, які вітчизняний аудитор має в своєму арсеналі показало, що їх адаптації у практичній діяльності в окремих випадках є проблематичною.

Як правило це пов'язано з тим, що законодавчі регулятори в сфері підприємницької діяльності зазнають періодичних змін, які, як правило, з запізненням узгоджуються з окремими правовими положеннями в аудиторських нормативних актах. Крім того, суб'єкти господарювання, при проведенні аудиторських перевірок, які до речі мають характер підприємницької діяльності та мають платний принцип надання послуг, не завжди висвітлюють повну картину ведення бізнесу, обмежують пакет обліково-фінансових документів, що в свою чергу призводить до появи суб'єктивної думки аудитора, котра не відображає реального стану речей.

Нагадаємо проблема проведення аудиторської діяльності та надання аудиторських послуг не є новою. Її основу було закладено, ще в періоди оцінювання результатів ревізійної роботи, особливо з позиції правового регулювання, етапів проведення та формування загальних висновків по аудиторських перевірках.

В певній мірі аудиторські послуги спираються на інструменти ревізійної роботи, проте мають свою специфіку та обмеженні рішеннями суб'єктів господарювання, які виступають їх безпосередніми замовниками. Ми вважаємо таке явище також породжує ряд проблематичних аспектів у діях аудитора, проте законодавча площина відповіді на дане питання не має.

На погляд Долбнева Д. В. [6], першою і фундаментальною проблемою в аудиті є відсутність чіткого та однозначного термінологічного апарату, який є базою для розуміння сутності аудиту, його місця, завдань та ролі в системі господарського контролю.

Ми поділяємо думку Бессонова Г. П [7], що одна із основних проблем в аудиторській діяльності є недостатній контроль якості аудиторських послуг. Відсутність практичного досвіду аудиторів і необхідних ресурсів, а також тісний ринок призводять до того, що аудиторські фірми не можуть якісно виконувати аудиторські завдання, за які вони беруться.

Таким чином, дослідження поставленої проблеми надало змогу зробити ряд висновків. Для вирішення проблем аудиторської діяльності в Україні має відбуватися не лише за рахунок оновлення змістовності законодавчого регулятора, а перш за все, за рахунок його узгодженості з іншими правовими документами, які задіяні в перевірках.

Крім того, потребує вдосконалення процедура підвищення кваліфікаційного рівня аудиторів з врахуванням досвіду зарубіжних колег. Разом з тим, потребує окремого законодавчого блоку процедура проведення внутрішнього аудиту, що сприятиме вирішенню ряд проблем, які виникають між аудитором та замовником аудиторської послуги.

Список літератури

1. Стасишен М. С., Піча Ю. В. Основи аудиту. Схеми, графіки, таблиці : навч. посібник. К. : Каравела, 2018. 192 с.
2. Брадул О. М. та ін. Аудит : підручник (в двох частинах) ; за ред. Грушко В. І.; 4-те вид. доп. і перероб. К. : Видавництво Ліра-К, 2019. 324 с.
3. Баранова А. О., Наумова Т. А., Кашперська А. І. Аудит : навч. посібник. Х. : ХДУХТ, 2017. 246 с.
4. Гордієнко Н. І., Харламова О. В., Мізік Ю. І., Конопліна О. О. Аудит: методика і організація : навч. посібник; 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 319 с.
5. Огійчук М. Ф., Утенкова К. О. Організація і методика аудиту : навч. посібник. К. : Алерта, 2016. 304 с.
6. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. *Відомості Верховної Ради України(ВВР)*: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
7. Долбнева Д. В. Сучасний стан і напрями удосконалення аудиторської діяльності в умовах європейської інтеграції України та застосування міжнародних стандартів. *Економіка та держава*. 2018. №2. С. 72–76.
8. Бессонова Г. П. Проблеми розвитку аудиту і аудиторських послуг в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8429>.

УДК 336.71

*Добош В. В., курсант*

*Науковий керівник: Паршин Ю. І., д.е.н., професор*

*Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, м. Дніпро, Україна*

## ВІДМИВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДОБРОБУТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Питання боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, є питанням національної безпеки України. Так, у першому кварталі 2021 року рівень тіньової економіки зріс на 0,4%, згідно з інтегральним показником, розрахованим Мінекономрозвитку і становить 34% ВВП держави, або приблизно 500 млрд. грн., якщо брати за прогноз ВВП, розрахованого на 2021 рік МВФ [1, с. 32].

Водночас розуміння цієї проблеми в Україні дещо відрізняється від концепції, прийнятої у розвинутих країнах. Злочинні доходи та надприбутки в Україні здебільшого походять не від класичних видів злочинної діяльності (наркобізнесу, проституції, торгівлі зброєю та людьми тощо), а створюються, переважно, внаслідок криміналізації економіки (розкрадання бюджетних коштів, контрабанди, незаконного обігу підакцизних товарів, шахрайств у банківській сфері тощо).

Державна податкова служба України оцінює тіньовий сектор економіки у сумі 350 млрд. грн. у рік, у тому числі: 170 млрд. грн. – у вигляді конвертів (зарплата), 100 млрд. грн. – конвертація безготівкових коштів у готівку або на валютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. грн. – неофіційні розрахунки, 45 млрд. грн. – основні засоби, услуги тіньового сектора [1, с. 26].

Необхідним безпосереднім об'єктом даного злочину є, встановлений із метою протидії залученню в економіку «брудних» коштів, порядок здійснення господарської діяльності, а також порядок здійснення цивільноправових угод в частині особистого та іншого подібного використання майна, не пов'язаного з господарською діяльністю [2].

Додатковим об'єктом легалізації коштів, що стосується сфери банківської діяльності, виступає нормальне функціонування банківської системи. Такий склад злочину відрізняється від інших своєю непередбачуваністю, латентністю, використанням значної кількості фінансових операцій.

Непередбачуваність подібних діянь проявляється у застосуванні різних неординарних способів досягнення злочинних цілей. Зловмисники іноді так вдало приховують сліди правопорушення, що серед безлічі проведених банківських операцій виявити початкове джерело надходження коштів буває досить складно. Наприклад, можуть проводитися багаторазові зарахування коштів на один рахунок протягом дня різними громадянами; окремими клієнтами банків відкриваються декілька рахунків одночасно з різними початковими номерами; проводяться перерахування готівки на рахунки підставних осіб незначними сумами; вносяться значні грошові суми на рахунки готівкою, що також може вказувати на протиправну спрямованість дій клієнта банку [3].

Для розміщення незаконних коштів можуть використовуватися традиційні фінансові установи, нетрадиційні фінансові установи, установи нефінансового сектору, а також вивезення коштів за кордон. При використанні для таких цілей традиційних фінансових установ розміщення коштів відбуваються наступні дії:

- структурування операцій з готівкою, тобто здійснення платежів, а також внесення коштів на банківський рахунок, сумами, що не перевищують межі, вище якої операції привертають увагу контролюючих органів;

- фальсифікація документів з метою приховання джерел незаконних доходів та їх власників;

- застосування міжбанківського переказу та пересилки грошових коштів у банки-кореспонденти;

- створення колективних рахунків, які формуються за рахунок дрібних вкладів від різних осіб;

- встановлення контролю з боку злочинної організації над легальною фінансовою установою, через яку здійснюються потім операції відмивання;

- смерфінг – купівля банківських облігацій, цінних паперів на пред'явника на суму меншу, ніж та, за якої здійснюється ідентифікація клієнта тощо.

Тому, Україні потрібна сильна база органів для боротьби з незаконним обігом коштів. Ці органи мають притягувати правопорушників до юридичної відповідальності, задля того щоб надалі не траплялись такі злочини.

Отже, легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом, – заключний етап в механізмі криміналізації ринкової економіки, схема якого виглядає наступним чином: від дефектів реформ (прийняття помилкових рішень щодо створення інструментів ринку) до дефектів ринкових відносин (результати, до яких призвели помилки проведених реформ). При цьому, дефекти реформ та ринкових відносин не можна розглядати як навмисно створювані, оскільки виникають вони в основному від браку знань про особливості ринкової економіки, відсутності теоретичної бази та практичного досвіду ведення ринкового господарства, помилковості прогнозованого розвитку тих чи інших інструментів ринку.

#### Список літератури

1. Гуржій С. Г., Копиленко О. Л., Янушевич Я. В. Боротьба з відмиванням коштів: правовий, організаційний і практичний аспект. К. : Парламентське вид-во, 2015. 216 с.
2. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України. Станом на 21 лютого 2021. URL: <https://jurlit.com.ua/ukr-lit/>.
3. Настільна книга слідчого : наук.-практ. вид. для слідчих і дізнавачів. К. : Вид. Дім «Ін Юре», 2018. 728 с.

#### УДК 338

*Дончак Л. Г., к.е.н., доцент*

*Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця, Україна*

*Шкварук Д. Г., викладач*

*Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету, м. Вінниця, Україна*

### СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Глобалізація економічних процесів, високий рівень невизначеності, активні інституційні перетворення – все це та чимало інших об'єктивних явищ економічного розвитку країни призвели до пошуку нових методів та способів управління фінансовою діяльністю країни. Сьогодні управління фінансами, методи використання місцевих фінансових ресурсів, належний аналіз ефективності доходів та видатків потребують все нових і надійніших механізмів. Адже на сьогоднішній день всі нормативно-правові, методичні основи здійснення фінансового управління є не досить досконалими і потребують чіткого розмежування всіх ланок взаємодії, функцій органів управління. Необхідність підвищення ефективності фінансового управління також диктується складною економічною ситуацією країни, яка потребує застосування все новітніших методів здійснення управлінської діяльності в різних сферах господарювання.

Науковим обґрунтуванням вивчення процесу управління фінансами та в результаті підвищення фінансової діяльності країни стало поштовхом для активізації дослідження в даному напрямку. Теоретичні та практичні аспекти здійснення управління фінансами на регіональному рівні висвітленні у працях багатьох вітчизняних науковців, серед яких варто відзначити таких як: Бондарук Т. Г., Кульчинський М. І., Кравченко В. І., Волохова І. С., Варналій З. С., Дегтярьова І. О., Казюк Я. М., Романюк С. А.. Та враховуючи постійний розвиток та зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі країни, виникає потреба в удосконаленні системи управління фінансами країни та регіону, враховуючи всі фактори впливу на нього та умови децентралізації влади.

Заслуговує на увагу точка зору науковців, які під управлінням фінансами розуміють сукупність заходів держави щодо забезпечення цілеспрямованого та безперервного функціонування фінансового механізму з метою досягнення ефективного функціонування всієї сукупності фінансових відносин та реалізації на цій основі відповідної фінансової стратегії [1, с. 286]. Отже, можна сказати, що управління фінансами – це певна система засобів, методів, дій, механізмів, які забезпечують ефективне використання фінансових ресурсів заради отримання бажаного результату.

На регіональному рівні управління фінансами здійснюється Департаментом фінансів, обласними радами, облдержадміністраціями, місцевими органами влади та іншими виконавчими органами. З початком децентралізації органи управління фінансами регіону стали наділятися повноваження, які раніше мали лише органи державної влади, тобто місцеві органи можуть незалежно, самостійно, цілеспрямовано використовувати власні фінансові ресурси, розподіляти їх та залучати в ті області економічної діяльності, які на думку відповідних органів цього потребують.

Управління фінансами на регіональному рівні є важливою і невід’ємною складовою у всіх економічних системах регіону. Тому необхідно слідкувати за основними стадіями здійснення управління фінансами. Доцільно виділити наступні стадії такі, як фінансове планування, стратегічне управління, оперативне управління та фінансовий контроль [2, с. 258]. Однією з основних стадій управління фінансами виступає фінансове планування, яке охоплює процес визначення обсягів фінансових ресурсів, формування напрямів їх використання, а також забезпечення регіону необхідними джерелами фінансування.

Що стосується стратегічного управління, то це поняття являє собою певні довгострокові цілі фінансової діяльності регіону, вибір найефективніших шляхів їх досягнення. На сьогоднішній час стратегічне планування управління фінансами є не досить актуальним, адже швидкі зміни економічного, соціального, фінансового стану країни не дають можливості розглядати перспективи регіону на більш ніж декілька років.

Наступною стадією забезпечення ефективного управління фінансами регіону є оперативне управління. Це комплекс заходів спрямованих на виконання фінансового плану регіону. Дана стадія має за мету своєчасно



мінімізувати витрати і отримати максимальний результат, за рахунок зміни фінансових відносин. Оперативне управління фінансами в Україні здійснює фінансовий апарат регіону, який включає фінансові органи та інститути.

Також важливою стадією управління фінансами є фінансовий контроль. Він проходить через всі стадії управлінської діяльності, з метою порівняння фактичних результатів із запланованими. З одного боку, фінансовий контроль – це контроль за формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а з іншого, підсумковий контроль, тобто контроль на кожній стадії управління фінансами.

Важливими умовами існування системи державного фінансового контролю є її єдність, незалежність та цілісність, взаємодія органів, що входять до системи, та узгодженість їхніх дій гарантуватимуть максимальну прозорість руху державних коштів, об'єктивне й усебічне інформування, а також належний контроль над усуненням порушень та реалізацією пропозицій [3, с. 187].

В умовах децентралізації при здійсненні фінансового контролю варто наголошувати на те, що органи контролю, як державні, так і регіональні, повинні чітко мати межі розподілу своїх функцій та слідкувати за виконанням всіх стадій управління фінансами в межах дії свого впливу. Це дозволить зменшити кількість непотрібних перевірок, та збільшити цілеспрямований вплив на фінансову політику регіону. В сучасному світі здійснення контролю за використанням фінансових ресурсів є досить результативним та ефективним з використанням новітніх інформаційних технологій, які дають змогу зменшити витрати часу на здійснення контролю, а також отримати більш достовірну інформацію.

Підсумовуючи вище викладене, варто підкреслити, що управління фінансами на регіональному рівні являє собою систему певних заходів, механізмів та способів ефективного використання фінансових ресурсів регіону. В першу чергу потрібно звертати увагу місцевим органам влади на виконання своїх функцій, адже сьогодні з умовами переходу на децентралізацію публічної влади, необхідно чітко знати свої обов'язки та контролювати лише свій сегмент діяльності, щоб не повторювати фінансовий контроль на всіх рівнях управління. Варто, також прослідкувати взаємозв'язок між всіма елементами механізму фінансування регіону, так як вони тісно пов'язані між собою, і варто розглядати їх як одне ціле всієї фінансової системи.

#### Список літератури

1. Кульчицький М. І. Управління фінансами і фінансовий контроль на регіональному рівні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 3. С. 285–288.
2. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія. Київ : НІСД, 2007. 820 с.
3. Казюк Я. М. Механізми формування та реалізації державного управління бюджетними ресурсами на місцевому рівні : монографія. Херсон, 2014. 426 с.

УДК 657

*Езубчик А.С., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ИХ ИСПРАВЛЕНИЕ

Действительность бухгалтерской отчетности – злободневной проблема не столько сейчас. Пробы сокрытия деловых фактов, имущественного положения или обязательств организации, утаивание их и т. Всегда были актуальны. Впрочем в данный момент, в условиях кризисной экономики, противоречий в законодательстве возможность того, что искажения в отчетности останутся незамеченными, велика.

Бухгалтерская отчетность – комплекс данных, которые определяют итоги финансово-хозяйственной деятельности организации за прошедший период, полученный из сведений бухгалтерского учета. При составлении бухгалтерской отчетности иногда обнаруживаются ошибки, которые оказывают влияние на оценку финансового состояния организации.

Требование о достоверности бухгалтерской отчетности закреплено в Законе «О бухгалтерском учете и отчетности» Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-4.

Ошибка в бухгалтерской отчетности может быть вызвана такими факторами как:

- неправильное использование законодательства РБ;
- ошибочные математические вычисления при ведении бухгалтерского учета;
- неправильной учетной оценкой активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов компании и др [1].

Ошибки, допущенные в бухгалтерском учете подлежат исправлению. Так, ошибка, допущенная в отчетном году и выявленная до его окончания, исправляется в том же месяце отчетного года, в котором выявлена ошибка, дополнительной записью по счетам бухгалтерского учета. Доход или расход, появляющиеся в конечном итоге исправления данной ошибки, отражаются в составе доходов или расходов отчетного года.

Ошибка, допущенная в отчетном году и обнаруженная после его окончания, но до даты утверждения бухгалтерской отчетности за этот год, исправляется в декабре отчетного года дополнительной записью по соответствующим счетам бухгалтерского учета. Доходы/расходы, которые появились в итоге корректирования данной ошибки, отражаются в составе доходов или расходов отчетного года.

Ошибка, допущенная в году, предшествующем отчетному году, исправляется в том месяце отчетного года, в котором выявлена ошибка, дополнительной записью по дебету (кредиту) счета 84 и других счетов и кредиту (дебету). При всем при этом в бухгалтерской отчетности

корректируется начальное сальдо каждой связанной с этой ошибкой статьи активов, обязательств, собственного капитала на начало раннего из представленных в бухгалтерской отчетности периодов, а также прочих связанных с данной ошибкой статей бухгалтерской отчетности за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период. При невозможности определить сумму корректирования ошибки изменяется вступительное сальдо статей активов, обязательств, собственного капитала на начало самого раннего из периодов, сумму исправления ошибки, которую возможно определить [3].

Рассмотрим самые общераспространенные ошибки в бухгалтерском учете, которые могут быть найдены при проведении проверки.

Неправильное формирование доходов и расходов либо же не формирование их вовсе. Когда первичные документы заполнены неправильно, то это влечет за собой неправильное отображение фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета, что, как результат, приводит к некорректному составлению отчета.

Можно привести пример, в авансовом отчете маркетолога торговой компании от 31 июля 2017 г. отражена оплата услуг связи 2000 руб. Но документальное свидетельство и согласие на передачу ему телефона для должностного использования отсутствуют. Расходы в бухгалтерском учете находятся в составе прочих расходов. В данном случае стоимость платежа по услугам телефонной связи обязана быть засвидетельствована актом на оказанные услуги по типовой форме.

Приказом начальника маркетологу должен быть передан телефон для служебного использования под его материальную ответственность. Учетной политикой компании должен быть учтен порядок признания и состав расходов по обычным видам деятельности и от прочих операций.

В противном случае вследствие отсутствия документов, которые свидетельствуют расходы, в бухгалтерском учете необходимо составить исправительную запись.

Очередной ошибкой может являться несвоевременное отображение расходов и доходов организации. Это влечет за собой изменение отчета о финансовых результатах и ошибку при расчете сумм налога на прибыль. Расходы обязаны отражаться тогда, когда они были совершены.

Приведем пример, в текущем году организацией найден акт приема-сдачи произведенных работ по ремонту производственного оснащения от 10 декабря предыдущего года. В бухгалтерском и налоговом учете предыдущего года расходы учтены в учете не были. Так как акт приема-сдачи проделанных работ датирован декабрем предшествующего года, организация может признать указанные расходы при исчислении налога на прибыль за предыдущий год.

Для того, чтобы достичь желаемого результата необходимо включить сумму расходов по ремонту оснащения в налоговую декларацию по итогам предыдущего года, она представляется не позже 28 марта нынешнего года. Если на начало выявления ошибки декларация по налогу на прибыль уже представлена в налоговый орган, то организация может представить в налоговый орган исправленную налоговую декларацию за предыдущий год.

Последующая часто совершаемая ошибка – нарушение условия бухгалтерского учета соответствия доходов и расходов. При ведении бухгалтерского учета, если приобретенные доходы, признаются как доходы от основной деятельности, то и расходы обязаны быть распознаны как расходы от основной деятельности.

Ошибкой также представляется отображение сумм доначисленных налогов и штрафных санкций после проведения налоговой проверки. При отражении сумм доначисленных налогов бухгалтера часто делают ошибку, отражая предоставленную сумму на счетах 91 и 99 и счете текущих затрат.

Возможны виды отражения суммы доначисленных налогов в составе текущих расходов, в составе прибыли ли же убытка предшествующих лет или за счет суммы нераспределенной прибыли организации. Исправление отображается лишь в том случае, если исправление записывается декабрем, т.е. до момента подписания отчета о финансовых результатах, если ошибка считается не существенной и отчет уже подписан, но дата его сдачи в контролирующие органы не наступила. При неполной уплате налога согласно законодательству организация должна заплатить штрафные санкции. При неуплате штрафных санкций могут приостанавливаться расходные операции по счетам, применяются меры административной ответственности, а также начисляются пени [2].

Таким образом, бухгалтерская отчетность организации должна содержать только правильную информацию о результатах деятельности за отчетный период для того, чтобы не тратить времени на различного рода исправления. Во избежании ошибок необходимо находить разнообразные методы их выявления и ликвидации, которые не будут противоречить законодательству РБ.

#### Список литературы

1. Галкина М. Н., Бухтик М. И., Киевич А. В. Затраты на трудовые ресурсы: классификация и методика управленческого учёта в белорусской практике. *Экономические науки* : научно-информационный журнал. 2020. № 6 (187). С. 33–40.
2. Неуплата налогов. URL: <https://ilex.by/posledstviya-za-nepredstavlenie-deklaratsij-i-neuplatu-nalogov-v-srok//> (дата обращения: 04.04.2021).
3. Министерство финансов РБ. URL: <http://www.minfin.gov.by//> (дата обращения: 04.04.2021).

УДК 339.9

*Ефремочкина А. П., студентка*

*Научный руководитель: Киевич А. В., д.э.н., профессор*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

По своей природе валютный курс зависит от условий спроса и предложения конкретной валюты. Значения спроса и предложения на валютном рынке зависят, прежде всего, от объема взаимной торговли между государствами.

Высокий уровень цен внутри самой страны и низкий уровень цен за ее пределами, как правило, указывает на высокие цены на валюту иностранных государств. Данный фактор получил название «паритета покупательной способности» валютных курсов. Согласно концепции самого паритета покупательной способности, изменение соотношения валютных курсов двух стран при прочих равных условиях пропорционально изменению соотношения между внутренними ценами и ценами за границей.

Со 2 января 2009 года Национальный банк Республики Беларусь пришёл к использованию аппарата привязки курса белорусского рубля к корзине иностранных валют. В состав корзины включены доллар США, евро и российский рубль с равными долями этих валют в корзине, которая рассчитывается как среднее геометрическое двусторонних курсов нашей национальной валюты к доллару США, евро и российскому рублю.

$$\text{Корзина} = \sqrt[3]{\text{доллар США} * \text{евро} * \text{российский рубль}} \quad (1)$$

Начальная рублевая стоимость корзины валют была определена на уровне 960 белорусских рублей, что соответствует величине образующих ее двусторонних обменных курсов: 2650 белорусских рублей за 1 доллар США, 3703 белорусских рублей за евро и 90,16 белорусских рублей за российский рубль [1].

Рассмотрим значения курсов валют и стоимости корзины валют на 05.03.2021 в таблице 1.

Таблица 1 – Значения курсов валют и стоимости корзины валют на 05.03.2021

Курс белорусского рубля	Официальный курс	Изменения в %, к 31 декабря 2020 г.	Изменения в %, к предыдущему дню установления курсов
к корзине валют	0,3151	-0,83	0,22
к доллару США (USD)	2,6080	-1,13	-0,03
к евро (EUR)	3,1417	+0,83	+0,36
к российскому рублю (RUB)	3,5339	-1,34	0,32

\* Источник: [2]

Отобранный уровень рублевой стоимости корзины гарантирует конкурентоспособность белорусской экономики, однако существует необходимость дополнительных корректировок курса на длительную перспективу.

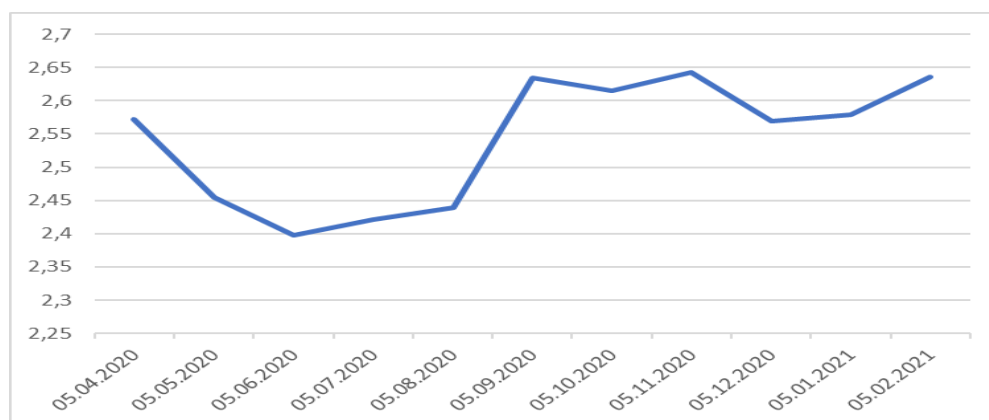


Рисунок 1 – Динамика развития курса белорусского рубля к доллару США с 05.04.2020 г. по 05.01.2021 г.

\*Источник: собственная разработка на основании [2]

Рассмотрим динамику развития курса белорусского рубля относительно трёх основных иностранных валют: доллар США, евро и российский рубль.

По данному графику (рис. 1) видно, что наименьшая точка при колебании доллара США установилась 05.06.2020 г. на уровне 2,3977 бел. руб., причём максимума данная валюта достигла 05.11.2020 г. – 2,643 бел. руб. Наблюдается дальнейшее снижение доллара США к белорусскому рублю, однако после 05.12.2020 г. наблюдается достаточно высокий рост доллара США к белорусскому рублю.

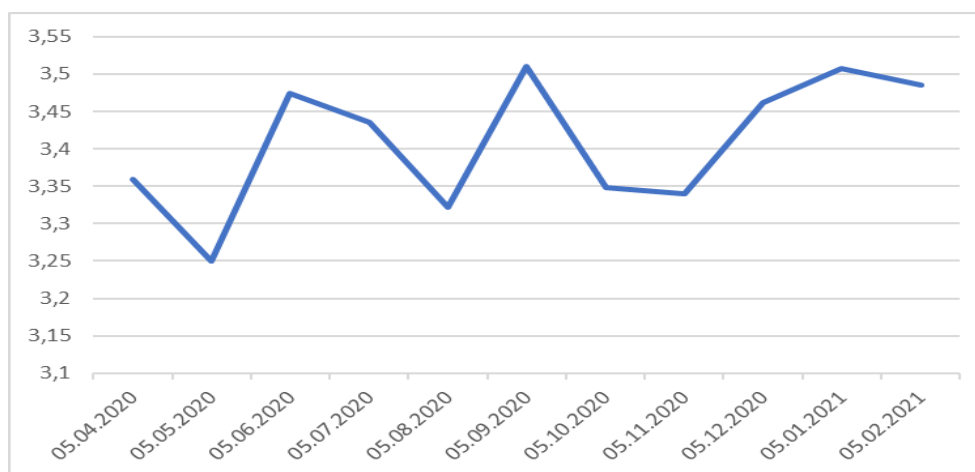


Рисунок 2 – Динамика развития курса белорусского рубля к евро с 05.04.2020 г. по 05.02.2021 г.

\* Источник: собственная разработка на основании [2]

Исходя из полученного графика (рис. 2), падение курса евро установилось 05.05.2020 г. и составило 2,6845 бел. руб., а своего пика достигло 05.01.2021 г. – 3,1644 бел. руб. Наблюдается дальнейший рост евро к белорусскому рублю.

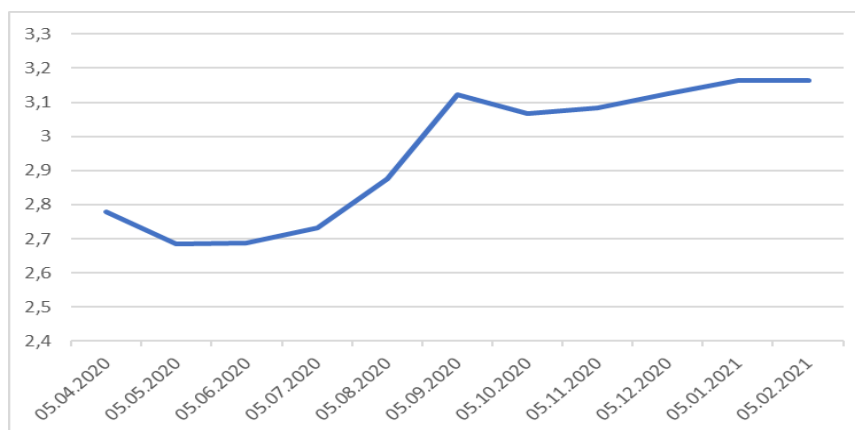


Рисунок 3 – Динаміка розвитку курсу білоруського рубля к російському рублю з 05.04.2020 г. по 05.02.2021 г.

\*Источник: собственная разработка на основании [2].

Согласно графіку (рис. 3) розвитку курсу білоруського рубля к російському рублю, получим минимальный уровень 05.05.2020 г. – 3,2502 бел. руб., максимальный уровень 05.09.2020 г. – 3,5097 бел. руб. Причём наблюдается тенденция достаточно нестабильного уровня развития российского рубля к белорусскому рублю [2].

Такая динамика колебания курса белорусского рубля к соответствующим иностранным валютам, прежде всего, связана со сложившейся ситуацией в мире: огромное влияние на установление курса оказал мировой финансовый кризис, а государство должно регулировать и поддерживать позицию национальной валюты на мировом рынке. Так как белорусский рубль привязан к корзине иностранных валют, то наблюдается колебание белорусского рубля относительно всех трёх валют в той или иной степени.

На данный момент можно сказать о тенденции к ослаблению национальной валюты. Планируется увеличение объемов экспортируемой продукции, выпускаемой в стране, расширение географии экспорта, привлечение прямых иностранных инвестиций и увеличение золотовалютные резервов, однако большого успеха это не принесло.

Понижение курса национальной валюты, как правило, на руку экспортерам, поскольку они в качестве выгоды получают экспортную надбавку при обмене вырученной иностранной валюты на подешевевшую национальную валюту. Экспортеры при этом стремятся увеличить свою прибыль путем расширения вывоза товаров по ценам ниже среднемировых.

Импортеры при этом проигрывают, так как им дороже обходится покупка валюты цены контракта. При падении курса национальной валюты снижается реальный долг, выраженный в ней, но повышается внешняя задолженность в иностранной валюте, приобретение которой обходится дороже [3, с. 78].

По результатам исследования можно сделать вывод, что изменение курса валют влияет на перераспределение между государствами части валового внутреннего продукта, который осуществляется на внешних рынках.

Список литературы

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь URL: <http://www.pravo.by>. (дата обращения: 05.03.2021).
2. Сборник Беларусь в цифрах. Министерство статистики Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.by/> (дата обращения: 26.03.2021).
3. Бухтик М. И. и др. Финансы. Полесский государственный университет. Пинск, 2017 г. 354 с.

УДК 657

*Забиран К. И., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8417-1146>*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

**ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОГО ФАКТОРА И ОБЪЁМА ПРОИЗВОДСТВА  
ПРОДУКЦИИ НА ВЫРУЧКУ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Предприятия, производя различные виды продукции, зачастую испытывают проблемы с установленной ценовой политикой. Такая ситуация является следствием различных экономических явлений: значительные колебания цен на рынке, разнообразные факторы, которые добавляют неопределённость в функционирование рыночной системы, отсутствие прямых связей между параметрами и характеристиками ценообразования. Прогноз цены на конкретный вид продукции в современных условиях остаётся довольно сложной задачей.

Проблема влияния ценообразующих факторов на требуемый уровень качества продукции является объектом многих научных исследований, так как здесь играет роль обширный спектр факторов: от уровня жизни населения до инвестиционных вливаний в предприятия, которые являются флагманами на рынке. Ценовые показатели играют первостепенную роль в современных условиях интеграционных процессов и трансформационных преобразований в экономике. Качество продукции зависит от большого количества факторов, которые действуют как отдельно, так и во взаимосвязи между собой на протяжении всего производственного цикла. [1, с. 112].

На многочисленных предприятиях определение планируемой цены реализации продукции во многом зависит от заданного уровня качества. В связи с этим проводятся исследования, чтобы выяснить какие потребительские качества являются наиболее значимыми.

Соответственно, отталкиваясь от полученной информации можно установить приемлемое качество продукции. Экономический аспект улучшения качества продукции проявляется в изменении качества самих изделий



(технологический процесс), а, в последствии, и в росте производительности продукции с новым уровнем качества. [2, с. 400].

Для того, чтобы выяснить в какой мере количество произведённой продукции предприятиями влияет на полученную суммарную выручку предлагается сопоставить цепные темпы роста объёма производства продукции и выручки от реализации продукции в виде рис. 1.

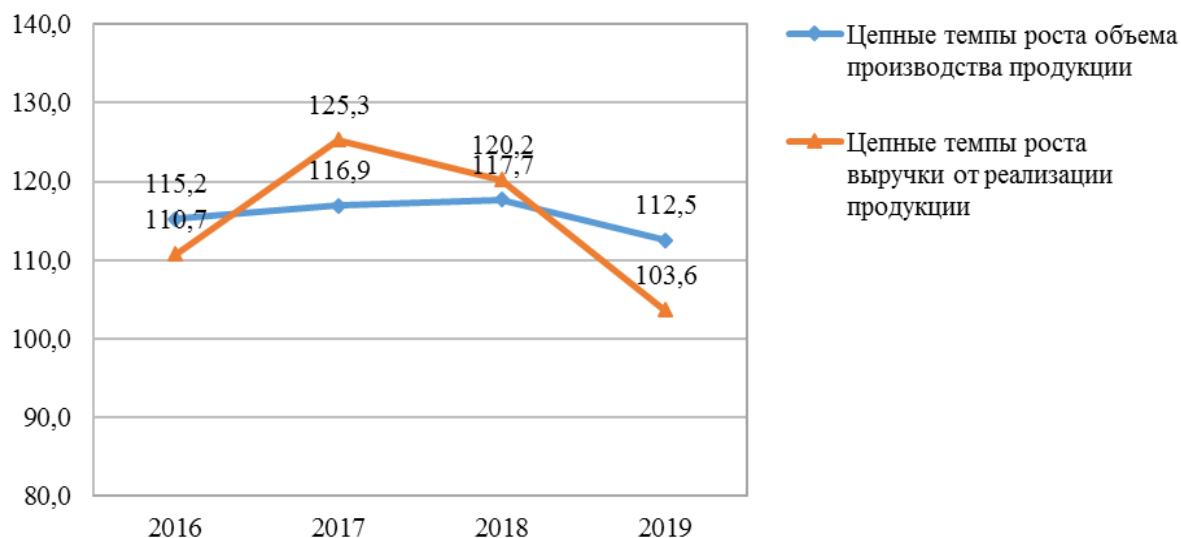


Рисунок 1 – Показатели цепных темпов роста объёма производства продукции и выручки от реализации продукции за период 2016-2019 г. (в %)

\*Источник: собственная разработка на основе данных [3]

На рис. 1 видно, что за анализируемый период цепные темпы роста снизились, как и в объёме производства продукции, так и в выручке от реализации продукции (на 2,7 и 7,1% соответственно). Отметим, что за период с 2017 по 2019 г. темп роста выручки от реализации продукции снизился на 21,7%, а темп роста объёма производства продукции снизился лишь на 4,4%. Значит, объём производства продукции не является первостепенным фактором, от которого зависит суммарная выручка предприятий.

Теперь продемонстрируем влияние ценового показателя на примере сравнения индекса цен производителей на потребительские товары (показывает динамику цен товаров с позиций производителя перед тем как они будут переданы своим конечным потребителям) и индекса потребительских цен на товары (отражает отношение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в текущем году к его стоимости в базисном году) в виде рис. 2.

На рис. 2 видно, что за период с 2016 по 2018 год индекс цен производителей на потребительские товары превышал индекс потребительских цен на товары в среднем на 1,3%, а за последние 2 года индекс потребительских цен на товары превысил индекс цен производителей на потребительские товары в среднем на 1,7%. А это говорит нам, во-первых, об увеличении темпов инфляции, а, во-вторых, о том, что предприятия вынуждены снижать себестоимость своей продукции, в целях стабилизации уровня инфляции, что и

подтверждается динамикой индекса цен производителей на потребительские товары.

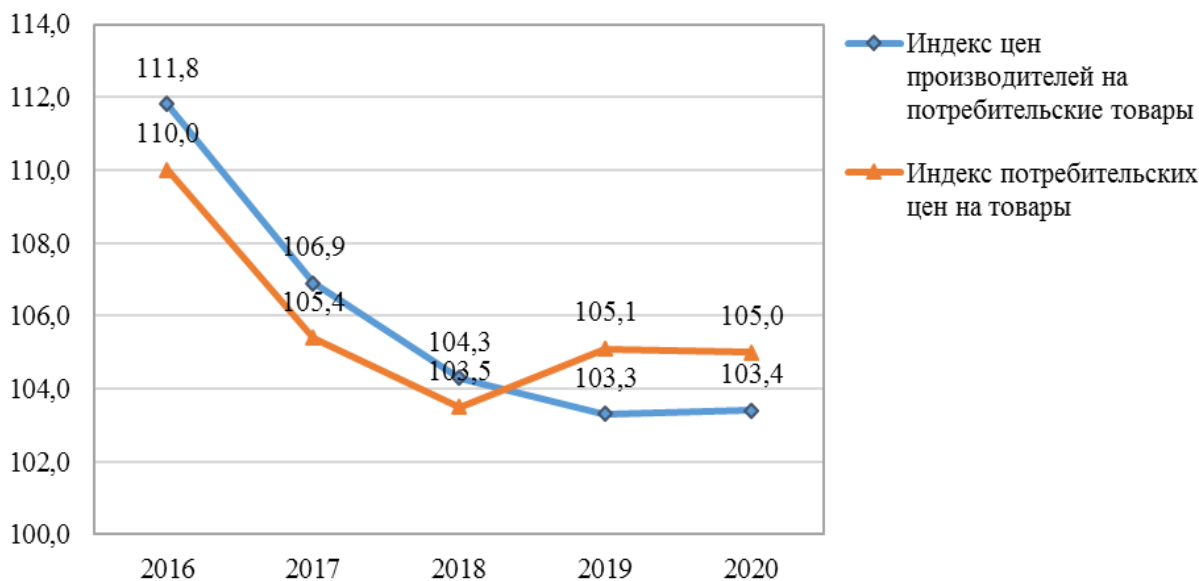


Рисунок 2 – Показатели индекса цен производителей на потребительские товары и индекса потребительских цен на товары за период 2016-2020 г.

\*Источник: собственная разработка на основе данных [4]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рост выручки от реализации продукции на предприятиях Республики Беларусь постепенно снижается, что может привести к негативным последствиям для всей экономической системы. Чтобы предотвратить данные явления, предприятия должны различными способами структурно улучшать качество производимой ими продукции; при этом таким образом, чтобы изготавливаемые товары были как можно более разнообразными и востребованными среди населения.

#### Список литературы

1. Драбаніч А. В., Немировський В. Д. Якість продукції та її вплив на ціну. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10(48). С. 112–118.
2. Майкова П. Н., Дорошенко Ю. О., Бачинский А. Г. Экономические аспекты понятия «управление качеством». Форум молодых ученых. 2019. № 10(38). С. 400–406.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь : Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: [https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja\\_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/](https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/) (дата обращения: 03.04.2020).
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь: Годовые данные. URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector/tseny/potrebitelskie-tseny/godovye-dannye/> (дата обращения: 03.04.2020).

УДК 657

*Забиран К. И., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8417-1146>*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ» И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ

На начальном этапе организации производства на любом предприятии одним из главных аспектов является анализ сущности понятия «выручка от реализации продукции», так как этот показатель непосредственно влияет на функционирование предприятия в целом. Исходя из выручки на предприятии формируется финансовый результат в виде прибыли или убытка, а целью любого предприятия является максимизация прибыли. Путём сопоставления показателей выручки от реализации продукции за продолжительный период, можно достоверно определить, как изменялась рентабельность продаж на предприятии.

Главное значение выручки от реализации продукции – это раскрытие эффективности основной деятельности предприятия: т.е. насколько действенно за счёт её покрываются расходы по нашей деятельности. Для анализа сущности категории «выручка от реализации продукции» необходимо, для начала, определиться с тем, что представляет собой реализация продукции. В экономическом словаре рассматривается следующий подход.

Реализация продукции – продажа произведенных или перепродаваемых товаров и услуг, сопровождающаяся получением денежной выручки [1]. Данное определение наиболее кратко отражает смысл данной категории, но тем не менее довольно структурированно и полноценно.

Далее проанализируем различные определения понятия выручки, исходя из мнений авторов и экономической литературы (табл. 1).

Из подходов, представленных выше, выделим отличительные признаки категории «выручка от реализации продукции»:

- поступление суммы денежных средств на счета;
- формирование собственных финансовых ресурсов предприятия;
- способствование увеличению капитала предприятия иным путём (помимо вкладов акционеров);
- возникновение денежных средств в ходе обычной деятельности предприятия.

Теперь следует рассмотреть факторы, влияющие на выручку от реализации продукции. В современной экономической литературе выделяют 3 данных показателя: объем реализованной продукции, уровень реализованных цен, структура реализованной продукции.

**Таблица 1 – Различные подходы к определению понятия «выручка от реализации продукции»**

Источник	Определение
В. Г. Гавриленко	«Выручка от реализации продукции – сумма денежных средств, фактически поступившая на счета предприятия в банке, в кассу предприятия, и другие поступления в оплату реализованной продукции (работ, услуг) за данный период – месяц, квартал, год» [2, с. 120].
М. Н. Крейнина	«Выручка – совокупность денежных поступлений в определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов» [3, с. 72].
М. А. Вахрушина	«Выручка – это валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности компании, которое приводит к увеличению капитала иному, чем за счет взносов акционеров» [4, с. 205].
4. Постановление Минфина РБ от 30.09.2011 № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов»	«Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности» [5].
5. МСФО (IFRS) 15 Выручка по договорам с покупателями	«Выручка – доход, возникающий в ходе обычной деятельности организации» [6].

Объем реализованной продукции оказывает непосредственное влияние на величину выручки. Чем он выше при прочих равных условиях, тем выше и сумма выручки от реализации.

При стабильном уровне реализации и себестоимости выручка от реализации продукции может увеличиваться с ростом цен.

Структура реализованной продукции влияет посредством того, что в общем объеме реализации рентабельность отдельных видов продукции различна и может изменяться в зависимости от политики предприятия.

Таким образом, выручка – это поступление на предприятие экономических выгод от основной деятельности, исчисленных суммой денежных средств, которые направляются на возмещение затрат, произведенных за отчетный период, а оставшаяся часть используется в соответствии с интересами руководителя предприятия. Бесперебойное обеспечение деятельности невозможно без стабильной выручки, поэтому увеличение выручки является наиболее приоритетной задачей руководителя финансового отдела.

#### Список литературы

1. Экономический словарь терминов. URL: [https://gufo.me/dict/economics\\_terms/РЕАЛИЗАЦИЯ](https://gufo.me/dict/economics_terms/РЕАЛИЗАЦИЯ) (дата обращения: 01.04.2020).
2. Гавриленко В. Г. Капитал : Энциклопедический словарь. Минск : Право

и экономика, 2017. 858 с.

3. Стражев В. И., Латыпова О. В. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие. Мн. : Высшая школа, 2016. 205 с.

4. Вахрушина М. А., Мельникова Л. А., Пласкова И. С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : уч. пособие. Москва : Вузовский учебник, 2018. 320 с.

5. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102. Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. 3000 : ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой ин-форм. Респ. Беларусь. Минск, 2018.

6. МСФО (IFRS) 15 Выручка по договорам с покупателями. URL: [https://time-to-study.ru/pages/msfo/15\\_revenue.html](https://time-to-study.ru/pages/msfo/15_revenue.html) (дата обращения: 02.04.2020).

**УДК 657.1**

*Заруба И. И., студент*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.е.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Процесс активного развития предпринимательских структур является индикатором устойчивого развития экономики страны. Вместе с тем, следует заметить, что развитие предпринимательства также определяется степенью сформированности правовой сферы регулирования развития бизнес единиц.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что на современном этапе развития общества малый бизнес играет немаловажную роль в развитии экономики страны, удовлетворению всевозрастающих потребностей общества, поддержания конкурентной среды, производства качественных товаров и услуг, предоставление дополнительных рабочих мест, поддержания внешнеэкономических связей.

Республике Беларусь, как и во многих других странах мира, малый бизнес является неотъемлемым элементом рыночной системы хозяйствования, способствующим созданию эффективной конкурентной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения. Как показывает практика развитых стран, именно малый и средний бизнес является ключевой «точкой роста» экономики страны и способен обеспечить ее конкурентоспособность. Это еще и база для реализации предпринимательской активности населения, основа для формирования и расширения среднего класса [2, с. 11].

Малый бизнес осваивает новые направления. На место традиционным схемам «купи-продай» приходят собственное производство и оказание услуг, в том числе с использованием интеллектуального труда. Основная тенденция

сейчас – представителей малого бизнеса становится больше. Причем их вклад в ВВП страны растет. Соответственно с расширением направлений малого бизнеса расширяется и спектр задач, реализуемых деятельностью данных предприятий. Тем самым вопрос осуществления учета деятельности субъектов малого бизнеса приобретает все более актуальное значение. Вместе с тем одной из особенностей ведения малого бизнеса является упрощенная система налогообложения, сокращенный состав бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства, а в предусмотренных законодательными актами случаях – освобождение их от обязанности ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности [1, с. 14].

Частное присвоение в Беларуси вызвало рост предпринимательской деятельности и развитие рыночной инфраструктуры. Это является положительным и полезным результатом для экономики страны. Однако, можно заметить, что и первое, и второе оказалось направлено на удовлетворение эгоистических потребностей богатой части населения.

По официальной статистике, если в 2017 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства составляло 11872 единиц, то в 2019 году – 11753.

Мировой опыт становления экономики доказывает, что малые предприятия и индивидуальные предприниматели могут составлять и составляют основу экономики. Взаимодействуя непосредственно в соприкосновении с конечными потребителями, они эффективно реагируют на их нужды и изменения потребностей. На малых предприятиях учет существенно отличается от крупных предприятий. На них не существует полноценного разделения труда учетных работников, а если есть, то слабо выраженный, бухгалтерским учетом могут заниматься один или два бухгалтера, а возможно, и директор фирмы в соответствии с законом о бухгалтерском учете.

Малым организациям в зависимости от объема учетной работы рекомендуются следующие варианты ведения бухгалтерского учета:

- 1) введение должности бухгалтера в штат;
- 2) передать ведение бухгалтерского учета на договорных началах централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;
- 3) ведение бухгалтерского учета самим руководителем.

При формировании качественной учётной политики малому предприятию присущи следующие особенности:

1. Учётная политика формируется с учётом размера предприятия и особенностей его хозяйствования для рационального ведения бухгалтерского учёта и составления достоверной отчетности.

2. Обязательно необходимо в учетной политике закрепить, какую бухгалтерскую отчетность формирует малое предприятие, в упрощенном или общем порядке.

3. Перспективно отражаются в бухгалтерской отчетности последствия внесенных в учетную политику малого предприятия изменений [3, с. 50].

Особенности учета на малых предприятиях:

1. Малые предприятия имеют право вести бухгалтерский учет общей системой налогообложения организаций и обремененной системой налогообложения.

2. Малым предприятиям государство упростило ведение бухгалтерского учета. Обремененная система налогообложения выделяет право предприятию вести бухгалтерский учет не в полном объеме.

3. Фирмы могут использовать патентную систему налогообложения.

Для малых предприятий учтены послабления, касающиеся налогового режима и ведения бухгалтерского учёта. Бухгалтерский учёт малое предприятие имеет право вести в обремененной форме. Использовать УСН вправе организации, ИП, нотариусы, осуществляющие нотариальную деятельность в нотариальном бюро, а также адвокаты, которые соблюдают конкретные аспекты. В частности, ограничения установлены по количеству сотрудников, объему выручки, осуществляемой деятельности, в связи с покупкой определенного статуса и др. Методика ведения учета и момент признания выручки:

Организация может вести:

– бухгалтерский учет. Выручка от реализации отображается по принципу начисления;

– книгу учета доходов и расходов (при выручке не больше 774 900 руб., численности работников не больше 15 человек). Выручка отражается по принципу оплаты [4].

ИП может вести учет:

– на общих основаниях. Выручка отражается по принципу оплаты;

– в книге учета доходов и расходов. Можно выбрать принцип отражения выручки, закрепив его в письменном решении ИП: по принципу оплаты или начисления [4].

Законодательством предусмотрено, что руководитель микроорганизации, товарищества собственников, общественной и религиозной организации (объединения) вправе вести бухгалтерский учет и составлять отчетность лично, если этот руководитель отвечает требованиям, предъявляемым к главному бухгалтеру [5].

Таким образом, организациям малого бизнеса в рыночной экономике большинства развитых стран принадлежит значительная роль. Особенностью учета на предприятиях малого бизнеса является применение упрощенной формы.

#### Список литературы

1. Вerezубова Т., Выслоцка Э. Сравнительный анализ учета на малых и средних предприятиях в Беларуси и Польше. *Бухгалтерский учет и анализ*. 2016. № 6. С. 14–20.

2. Гурщенков П. В. Субъекты поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь: система и правовой статус :

автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. юрид. наук.; Белорусский государственный университет. Минск, 2016. 27 с.

3. Кемаева С. А. Анализ упрощенных форм бухгалтерской отчетности малых предприятий. *Экономический анализ: теория и практика*. 2018. №26. С. 49–58.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) : 19 декабря 2002 г. № 166-З: в ред. от 29 декабря 2020 г. № 72-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь. Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2021.

5. О бухгалтерском учете и отчетности : закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З (в редакции от 17.06.2020 № 15-1-20/42) : ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь. Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2021.

6. Бухтик М. И. и др. Финансы : учебное пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск: ПолесГУ, 2017. 110 с.

## УДК 657

*Зубко Е. И., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях нестабильности финансово-экономического состояния субъектов хозяйствования все большую значимость приобретает анализ финансового состояния предприятий. Основным показателем финансового положения является платежеспособность, то есть способность организации своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам.

Если предприятие платежеспособно, оно имеет превосходство над другими предприятиями аналогичного профиля в получении кредитов, привлечении инвестиций, в подборе поставщиков и выборе квалифицированных кадров.

Основной целью проведения оценки платежеспособности компании является своевременное установление и ликвидация недостатков и изъянов в финансовой работе предприятия для осуществления эффективной деятельности.

К основным нормативными документам по расчёту показателей ликвидности и платёжеспособности в Республике Беларусь относятся:

1. Инструкция № 140/206 «О порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования»

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов



хозяйствования»

Проводят анализ платежеспособности предприятий как банки, выдающие кредиты, так и сами предприятия, стремящиеся их получить.

Для оценки финансового состояния рассчитываются следующие показатели:

- коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты рентабельности и деловой активности;

ОАО «Лунинецкий молочный завод» – динамично развивающееся предприятие агропромышленного комплекса, имеющие давние традиции и большой опыт в искусстве производства молока и натуральных молочных продуктов. В настоящее время на предприятии осуществляется переработка 50 тонн молока в смену, в том числе 2,5 тонны сухого обезжиренного молока (СОМ) и 5 тонн цельномолочной продукции. Продукция поставляется как на внутренний рынок, так и на внешний рынок для удовлетворения потребности населения в жизненно необходимых видах продовольствия.

На основе данных бухгалтерской отчетности проанализируем основные показатели ликвидности и платежеспособности. Для этого рассчитаем коэффициенты платежеспособности и сравним их с нормативным значением установленным законодательством.

Таблица 1 – Основные показатели ликвидности  
ОАО «Лунинецкий молочный завод»

Показатели ликвидности	Нормативное значение	2018	2019	2020	Отклонение, ±		Темпы роста (снижения), %	
					2019 к 2018	2020 к 2019	2019 к 2018	2020 к 2019
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,5	4,16	2,41	3,98	-1,75	1,57	58%	165%
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,2	0,76	0,58	0,75	-0,18	0,17	76%	129%
3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	≤0,85	0,19	0,27	0,23	0,08	-0,04	142%	85%
4. Коэффициент абсолютной ликвидности	не менее 0,2	0,59	0,73	0,44	0,14	-0,29	124%	60%

Проанализировав данные таблицы 1. можно сделать выводы:

1. Коэффициент текущей ликвидности в 2020 году увеличился и составил 3,98 при нормативе 1,5. Значение коэффициента стало значительно выше нормативного за счёт увеличения краткосрочных активов.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2020 году также превысил нормативное значение и составил 0,75, что на 29% больше по сравнению с 2019 годом. Это свидетельствует о том, что у ОАО «Лунинецкий молочный завод» достаточно собственных оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности и обеспечения финансовой устойчивости.

3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами составил 0,23 при нормативе не более 0,85, что говорит о невысокой доле заёмного капитала в общей валюте баланса организации.

4. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении анализируемого периода имел неустойчивую динамику. В 2019 году он имел наивысшее значение и составил 0,75. В 2020 году он снизился до 0,44, что на 40% меньше по сравнению с 2019 г. Снижение коэффициента произошло в связи с уменьшением краткосрочных финансовых активов.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что рассчитанные коэффициенты соответствуют их нормативному значению, а, следовательно, предприятие ОАО «Лунинецкий молочный завод» является платежеспособным.

#### Список литературы

1. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 (с изм. и доп.).

2. Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования : постановление Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 № 140/206 (с изм. и доп.).

3. Бухтик М. И. и др. Финансы : учебное пособие. Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.

**УДК 338.984**

*Кадала В. В., к.ю.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6868-9487>*

*Криворізький навчально науковий інститут Донецького юридичного інституту МВС Україна, м. Кривий Ріг, Україна*

## **ОСУЧАСНЕННЯ РОЛЬОВОГО ТА СУТНІСНОГО СЕГМЕНТУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

З огляду на існуючі проблеми сьогодення в економічному секторі країни потребує осучаснення питання розвитку підприємницьких суб'єктів, особливо з позиції фінансового планування. Вочевидь це пов'язано з тим, що сучасне підприємство без проведення якісних процедур фінансового планування не в

зможі отримати повну характеристику фінансової діяльності. На даний час підприємства незалежно від сфери бізнесу стикаються з низкою проблем, які спонукають до пошуку більш раціональних управлінських важелів серед яких фінансове планування займає одне з пріоритетних місць.

Актуальність питань фінансового планування на підприємстві підкріплена чисельними науковими розробками, в яких автори висвітлюють проблеми з позиції напрямків обраного дослідження. Такий підхід, з одного боку, сприяє отриманню більш поглибленому вивченню окремого аспекту фінансового планування, з іншого боку такі дослідження, як правило носять фрагментарний характер. Серед науковців, які присвятили свої розробки проблемам фінансового планування на підприємстві варто відзначити Білу [1], Семенова Г. А., Бугай В. З. та Семенова А. Г [2], Ставерську О. Г. та Андрющенко І. С. [3], Таукешева Т. Д [4], Швайка Л. А. [5] та інших. Їх наукові розробки у більшості випадків охоплювали загальнотеоретичні аспекти дослідження, проте з огляду на плинність часу та зміни, які відбулися в економічному секторі країни вважаємо за доцільне більш предметно зупинитися на сутнісному та рольовому аспекті даного процесу.

Абсолютна більшість наукових праць, присвячених фінансовому плануванню на підприємстві розкриває рольовий аспект з огляду на проблему, котра лежить в основі дослідження. Ми вважаємо за доцільне узагальнити позиції науковців щодо доцільності та необхідності процедур фінансового планування на сучасних підприємствах. Така позиція обґрунтовується наступним: фінансове планування в управлінських циклах виступає не тільки детальним планом дій, але й допоміжним інструментом у знаходженні помилок, введення певних змін, розрахунок та порівняння фінансових показників та відслідковуванням за майбутнім динамічним функціонуванням підприємства.

На думку науковців [1–3] фінансове планування на підприємстві має декілька переваг:

- по-перше, забезпечує дотримання правових вимог, котрі висунуто законодавцем при визначенні фінансових критеріїв розвитку підприємства;
- по-друге, забезпечує співставлення доходів і витрат підприємства, а як наслідок, бере участь у встановленні резерву власних фінансових ресурсів, або навпаки висвітлює їх дефіцит та вказує на проблематичні статті, котрі підлягають додаткових заходів для покращення ситуації в майбутньому;
- по-третє, фінансове планування дає можливість пошуку зниження витрат на виробництво, а у подальшому з'ясування впливових факторів, які можуть спричинити зміни щодо зменшення всього обсягу витрат та прогнозування фінансового результату в діяльності підприємства;
- по-четверте, фінансове планування, як показує практична діяльність підприємств виступає невід'ємною частиною управління та надає змогу з'єднати всі структурні ланки підприємства в цілу фінансово – виробничу систему та забезпечити її подальший розвиток згідно поставлених цілей.

Ми вважаємо головним рольовим сегментом процедур фінансового планування на підприємстві варто вважати можливість передбачення завчасного ухвалення фінансового рішення про дії, що будуть спрямовані та

проектовані задля досягнення бажаних майбутніх результатів. За результати проведених досліджень стає зрозумілим, що якісно налагоджене фінансове планування на підприємстві, яке проведено на реалістичних даних фінансових звітів виступає основою в прийнятті управлінських рішень, які мають призвести до покращення фінансової ситуації на підприємстві у майбутньому.

Як правило, фінансове планування на підприємстві незалежно від сфери та обсягу бізнесу базується на використанні трьох ключових сегментів, а саме фінансового прогнозування, поточного (річного) та оперативного планування та циклу прийняття управлінського рішення. Проте зміни умов ведення підприємницької діяльності підкреслює доцільність періодичного уточнення змістовності окремих категорій даного процесу. У нашому випадку мова йде про дослідження сутнісного змісту понятійної категорії «фінансове планування». Багатогранність та неоднозначність наукових підходів щодо розуміння економічної сутності даної понятійної категорії засвідчує те, що ця вона потребує постійного переосмислення і доповнення на теоретичному та науково-методичному рівнях.

На погляд Тешева Л. В., Хохлов М. П. та Петрова І. М. [6] фінансове планування представляє собою процес розроблення системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності у майбутньому періоді. В свою чергу, Шелудько В. М. [7] вважає, що це процес розроблення системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, установленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Разом з тим, Філімоненко О. С. [8] дотримується наступної позиції в розкритті сутнісного змісту понятійної категорії «фінансове планування» та пропонує її розуміти як процес визначення обсягів надходжень відповідних видів фінансових ресурсів (прибутку, амортизації тощо) та їх розподіл за напрямками використання у запланованому періоді (році). Ми вважаємо, що понятійна категорія «фінансове планування» може мати наступний зміст: ланка управлінського циклу, яка розкриває взаємозв'язок між доходами і витратами підприємства та забезпечує встановлення напрямку майбутнього фінансового розвитку. На наш погляд перевагою такого змісту є розкриття сфери впливу фінансового планування на діяльність підприємства взагалі, а саме уточнюється належність до управлінського циклу, існування взаємозв'язку між фінансовими доходами і витратами та визначення бази для прийняття управлінського рішення щодо майбутніх перспектив розвитку.

Враховуючи вищевикладене можна зробити ряд висновків. По-перше, в кризових умовах розвитку економіки країни рольовий аспект процедури фінансового планування на підприємстві підвищується. По-друге, фінансове планування є однією із передумов ефективного управління та контролю за фінансовим станом підприємства, проте його здійснення неможливе без чіткого визначення пріоритетів та формування етапів його реалізації. По-третє, прийняття дієвих управлінських рішень без розуміння сутнісного аспекту

понятійної категорії «фінансове планування» практично неможливо. По-четверте, запропонований зміст даної категорії має такі переваги як: уточнюється належність до управлінського циклу, існування взаємозв'язку між фінансовими доходами і витратами та визначення бази для прийняття управлінського рішення щодо майбутніх перспектив розвитку.

*Висновки.* Дослідження рольового аспекту фінансового планування на підприємстві показало, що в сучасних кризових умовах розвитку країни актуальність його постійно зростає. На даний час фінансове планування є однією із передумов ефективного управління та контролю за фінансовим станом кожного господарюючого суб'єкту. Його здійснення неможливе без чіткого визначення пріоритетів та формування етапів його реалізації. Тільки фінансове планування містить такі важливі компоненти, як оцінку наявних і необхідних фінансових ресурсів, постановку фінансових цілей, послідовність і розрахунки їхнього досягнення. Прийняття дієвих управлінських рішень без розуміння сутнісного аспекту понятійної категорії «фінансове планування» практично неможливо. Багатогранність та неоднозначність наукових підходів щодо розуміння економічної сутності, завдань, принципів та методів фінансового планування засвідчує те, що ця економічна категорія потребує постійного переосмислення і доповнення на теоретичному та науково-методичному рівнях. Для успішного виконання фінансового плану на підприємстві потрібно ввести в процес роботи дієвий систематичний контроль, який буде безперервно наглядати за усіма доходами і видатками.

#### Список літератури

1. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування : навч. посібник. Львів : Компакт-ЛВ, 2015. 312 с.
2. Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г. Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посібник. К. : ЦУЛ, 2007. 432 с.
3. Ставерська Т. О., Андрющенко І. С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. Харків, 2013. 146 с.
4. Таукешева Т. Д. Фінансове планування діяльності бюджетних установ : навч. посібник. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 405 с.
5. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства : навч. посібник. 2-ге вид., стерео. Львів : «Магнолія 2006», 2017. 268 с.
6. Тешева Л. В., Хохлов М. П., Петрова І. М. Роль фінансового планування у сучасних умовах господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 314–320.
7. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2013. 375 с.
8. Філімоненко О. С. Фінанси підприємств : навч. посібник; 2-е вид., перероб. і доп. К. : МАУП, 2004. 328 с.

УДК 334.021

*Карпенко В. О., курсант**Науковий керівник: Паршин Ю. І., д.е.н., професор**Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ,  
м. Дніпро, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

На сьогодні, в умовах інформатизації, глобалізації, посилення конкуренції на світових ринках необхідно застосовувати такий важливий інструментарій поширення знань як бенчмаркінг. Застосування бенчмаркінгу в системі управління підприємства є найбільш ефективним інструментом для з'ясування перш за все сильних та слабких сторін підприємства, виявлення того, на що воно здатне та визначення перспектив його подальшого розвитку.

Однією з головних задач професійного співтовариства є пошук інструментів збереження та розповсюдження накопичених облікових знань, для їх інтеграції із сучасними науковими досягненнями. Погоджуємось з думкою Д. Несбіта, котрий стверджує, що відбувається формування такого інституту розвитку як самодопомоги, який може сприяти не тільки збереженню, але й сучасному розвитку національної культури бухгалтерського обліку. Одним із таких інститутів і є бенчмаркінг. Він включає в себе методологію самонавчання компанії, «заснованої на структурованому належним чином співставленні власної практики з найкращими зразками та найвищими досягненнями, незалежно від галузевої приналежності, культурних особливостей, розмірів і функцій носіїв передового досвіду» [1].

Бенчмаркінг – це вид діяльності, метою якого є пошук стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента для того, щоб порівняти із власним та перейняти від нього найкращі методи роботи [2]. Виникнення терміну «бенчмаркінг» відносять до 60-х років минулого століття, а саме під час регулярних відвідувань японцями відомих американських компаній з метою розвідки ідей і методів, якими вони користуються та виявлення їх сильних та слабких сторін. Популярність цього методу дуже легко пояснюється: бенчмаркінг допомагає відносно швидко і з найменшими витратами вдосконалювати бізнес-процеси, а у більш широкому сенсі – просто вдосконалювати власну діяльність. Таким чином, в подальшому японці створювали товари за аналогією, але більш конкурентоспроможними, котрі пропонувались на ринку за більш вигідною ціною.

У західній Європі цей метод був розроблений у 1972 році для оцінки ефективності бізнесу Інститутом стратегічного планування в Кембріджі (США). Яскравим прикладом може бути застосування бенчмаркінга в компанії «Херох» 1979 року. Саме в момент важкої кризи це дозволило підприємству не тільки залишитися на плаву, але і пробитися в лідери галузі [3].

В бухгалтерському обліку бенчмаркінг являє собою систематичну і безперервну оцінку процесів та методології бухгалтерського обліку

економічних суб'єктів, порівняння їх з процесами і практиками та методологіями лідерів з метою отримання інформації та способів вдосконалення власної системи бухгалтерського обліку [4]. Головною метою використання бенчмаркінгу в бухгалтерському обліку є вдосконалення облікових процесів та підвищення якості інформації, сформованої обліковою системою організації.

До основних етапів бенчмаркінгу можна віднести: проведення самооцінки; виявлення сильних та слабких місць, а також проблем і факторів успіху на підприємстві; вибір партнерів для порівняння; збір даних із застосуванням затверджених методів; порівняння і аналіз зібраних результатів; прогноз майбутніх напрямів покращення та затвердження певних нововведень у діяльності підприємства. Бенчмаркінг допомагає реалізовувати високі та досяжні цілі на основі аналізу еталонів, котрі характеризують найкращі методи побудови обліково-аналітичних систем. Аналіз існуючого досвіду дозволяє раціонально використовувати наявні ресурси. Такий підхід має більшу можливість практичного використання для вдосконалення облікових процесів, через те, що вони мають схожість незалежно від галузевої приналежності.

Отже, можемо побачити, що розвиток бухгалтерського обліку на основі бенчмаркінгу дозволяє систематично знаходити та оцінювати всі переваги найкращого досвіду підприємств-конкурентів і створювати можливості для їх використання на власному підприємстві.

#### Список літератури

1. Григ Н. Бенчмаркинг – реальный опыт. Стандарты и качество. 2015. № 9. С. 56–61.
2. Ліпкан В. А. Національна безпека України : навч. посіб. К. : Кондор, 2016. 552 с.
3. Михайлова Е. А. Основы бенчмаркинга. *Менеджмент в России и зарубежом*. 2017. № 1. С. 134–139.
4. Кузнецова Л. Н. Развитие бухгалтерского учета на основе бенчмаркинга: теория, методология, практика : дис. на соискание науч. степ. докт. экон. наук : 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика. Ростов-на-Дону, 2015. 480 с.

УДК 31.158:331.2

*Киленков Р. С., студент*

*Научный руководитель: Галкина М. Н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ИНФОРМАЦИОННАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

На протяжении всего существования Республики Беларусь создавалась, совершенствовалась и продолжает совершенствоваться эффективная и

динамично розвиваюча економіка на рист благосостояння, підвищення якості життя громадян, проживаючих на території країни, і захисту їх інтересів. В сучасному світі інформаційна сфера грає важливу роль в житті людей, оказывая вплив на політичні, економічні або ж соціальні процеси, що відбуваються в різних країнах або регіонах. Формування інформаційного суспільства дозволяє перейти на новий рівень розвитку людства, в якому будуть переобладать знання і інформація і вплив інформаційних технологій пошириться на всі сфери діяльності. Це дозволить забезпечити більш швидке розвиток в областях науки, техніки, управління і організованості суспільства в цілому.

На ряду з цим потрібно відзначити зміну відношення до інформації, яка на сьогоднішній день стала продуктом. В зв'язі з цим особу важливість набуває завдання по забезпеченню інформаційної і економічної безпеки. Сперва, потрібно більш детально розглянути значення даних видів безпеки.

Різними авторами сутність поняття «інформаційна безпека» трактується по-різному. Мніння різних авторів представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Підходи до розуміння визначення інформаційної безпеки [1]

Автор	Пояснення
М.В. Арсеньєв	Зняття інформаційної неопределенності відносно об'єктивно і суб'єктивно існуючих реальних і потенціальних загроз за рахунок контролю над світовим інформаційним простором і наявності можливостей, умов для відображення цих загроз, за рахунок чого і визначається ступінь інформаційної безпеки розглянутого суб'єкта
В.Ю.Статьєв, В.А.Тиньков	Захист інформації і підтримуючої її інфраструктури з допомогою сукупності програмних і апаратно-програмних методів і засобів з метою недопущення причинення шкоди власнику інформації або підтримуючої її інфраструктурі
Г.Г.Феоктистов	Отримання максимальної інформації про намірах і діях своїх суперників і разом з тим мінімальна втечка інформації про своїх планах і намірах
А.Д.Урсул	Стан захищеності основних сфер життєдіяльності по відношенню до небезпечних інформаційних впливів

Глупо відкидати важливість інформаційної безпеки в 21-му столітті. Завдяки високому рівню інформаційної безпеки держави, організації і інші господарські суб'єкти можуть бути впевнені в тому, що вони не будуть так часто піддаватися хакерським атакам, крадіжці даних або ж грошей. Високий рівень інформаційної безпеки – це те, що хоче мати кожен.

Всі аспекти, цілі і напрями політики в сфері інформаційної безпеки прописані в постановленні № 1 Ради Безпеки Республіки Білорусь від 18 березня 2019 року «Про концепцію інформаційної безпеки Республіки Білорусь» [2].



У экономической безопасности так же есть несколько подходов к пониманию данного термина, представленные в табл. 2.

Таблица 2 – Подходы к пониманию определения экономической безопасности [3]

Автор	Пояснение
Г.С.Вечканов	Экономическая категория, характеризующая состояние экономики, при котором обеспечивается экономический рост, рациональное управление, защита интересов в экономической сфере на международном и национальном уровнях
В.Л.Тамбовцев	Совокупность свойств состояния производственной подсистемы, при помощи которой достигаются цели системы.
В.И.Лукашин	Состояние, при котором народ без всякого внешнего влияния и давления способен самостоятельно определять пути и формы экономического развития. В данном толковании понятие экономической безопасности тесно связано с категориями стабильности и уязвимости, экономического суверенитета, зависимости и независимости, а также шантажа, давления, принуждения и т.д.
Ю.С.Курочкин	Способность экономики удовлетворять внутренний спрос и предложение извне, используя собственные ресурсы

Не смотря на наличие нескольких подходов к пониманию экономической безопасности, ее предназначение во всех случаях склоняется к успешной реализации государством основных направлений политики в сферах использования материальных и финансовых ресурсов во всех звеньях жизнедеятельности общества. Задачами экономической безопасности являются: экономический рост, развитие человеческого потенциала, обеспечение конкурентоспособности различных товаров, технологий, поддержка национальной валюты, изобретение новых и совершенствование имеющихся технологий, обеспечение стабильности национальной валюты и т.д.

Согласно директиве № 3 Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 года «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» приоритетными направлениями укрепления экономической безопасности государства являются:

1. Обеспечение планомерной диверсификации экспорта;
2. Создание условий для увеличения доли продукции, произведенной с использованием технологий V и VI технологических укладов;
3. Изменение качества управления промышленным комплексом страны для постепенного приближения к европейскому уровню производительности труда;
4. Обеспечение повышение уровня энергетической безопасности страны [4].

Благодаря обеспечению высокого уровня экономической и информационной безопасности на территории Республики Беларусь, риски кражи отчетных документов, подмена их или кража денежных средств со счетов организаций или частных лиц достаточно невелика, что позволяет быть уверенным в завтрашнем дне и позволяет вести учет средств без опаски потерь из-за внешнего влияния.

Информационная безопасность – важный аспект в деятельности любой организации так как она напрямую влияет на достоверность составления отчетов организации.

#### Список литературы

1. Понятие и принципы информационной безопасности. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-printsipy-informatsionnoy-bezopasnosti> (дата доступа: 23.03.2021)
2. О концепции информационной безопасности Республики Беларусь : Постановление № 1 Совета Безопасности Республики Беларусь от 18 марта 2019 года. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P219s0001> (дата обращения: 24.03.2021).
3. Экономическая безопасность: определения и сущность. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-opredeleniya-i-suschnost> (дата обращения: 24.03.2021).
4. О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства : Директива № 3 Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 года. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P00700003> (дата обращения: 24.03.2021).

#### УДК 657

*Клевец Д. О., студентка*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Влияние материально-производственных запасов на финансовые результаты хозяйственной деятельности организации сложно переоценить. Для обеспечения производства и реализации продукции запасы должны быть оптимальными. Для увеличения объемов производства и выпуска продукции, снижения себестоимости, увеличения прибыли и рентабельности необходимо обеспечить организации сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества.

Задачи анализа обеспеченности и использования материальных ресурсов заключаются в изучение степени обеспеченности производства материальными ресурсами и определение влияния данного фактора на объем производства продукции, оценка состояния производственных запасов, их ликвидности и скорости оборачиваемости, оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов, выявление внутрипроизводственных резервов экономии материальных ресурсов и разработка конкретных мероприятий по их использованию.

Эффективное управление запасами позволяет ускорить оборачиваемость капитала и повысить его доходность, уменьшить текущие затраты на их хранение, направить капитал в другие активы.

Для повышения эффективности производственного процесса организаций, особое внимание необходимо уделить экономическому анализу материально-производственных запасов. Это обусловлено, тем, что информация, получаемая в процессе проведения анализа, позволяет определить потребности материально-производственных запасов, правильно осуществить их распределение, оценить эффективность использования, проанализировать оборачиваемость запасов. Кроме того, на основе аналитической информации, можно оценить влияние запасов на изменение прибыли организации.

Рассмотрим некоторые методики анализа материально-производственных запасов. Среди авторов методик можно выделить Савицкую Г. В., Ендовицкого Д. А., Бердникову Т. Б., Чернова В. А., Бариленко В. И., Гогину Г. Н.

Методики данных авторов отличаются последовательностью аналитических процедур, проводимых при анализе МПЗ.

По мнению Савицкой Г. В., важнейшими показателями анализа МПЗ являются материалоемкость и материалотдача. Анализ запасов заключается в оценке состояния и структуры запасов, их оборачиваемости, также используется факторный анализ по видам материально-производственных запасов, их потребность и эффективность использования [1, с. 23].

Важность показателей материалоемкости и материалотдачи при проведении анализа МПЗ разделяет и Бердникова Т. Б.. По ее мнению, необходимо опираться на определении результативности использования материальных ресурсов [2, с. 31].

Методика Чернова В. А. применима к организациям торговли. Она направлена на анализ запасов, а прежде всего, на анализ товарных запасов. Так, по мнению Чернова В. А., необходимо анализировать состояние запасов, эффективность их использование, проводить оперативный и сравнительный анализ, анализ движения товаров, определять оптимальный уровень закупок и проводить анализ управления коммерческими процессами [3, с. 132].

По мнению профессора Бариленко В. И., для анализа эффективности использования запасов необходимо использовать обобщающие показатели, а для характеристики потребления отдельных элементов материальных ресурсов – частные показатели.

Так, с помощью частных показателей можно оценить эффективность использования основных и вспомогательных материалов, горюче-смазочных материалов, электроэнергии и других. Частные показатели же позволят найти пути снижения материалоемкости отдельных изделий [4, с. 148].

Согласно Гогиной Г. Н., основной задачей анализа запасов в производстве является выявление их нерационального использования [5, с. 196].

Ендовицкий Д. А. трактует анализ материально-производственных запасов как оценку изменений величины и состава и определение причин этих изменений [6, с. 147].

Одной из самых распространенных методик анализа материально-производственных запасов, является методика Савицкой Г. В.. Автор показывает, что уровень обеспеченности предприятия материально-производственными запасами определяется сравнением потребностью МПЗ с фактическим их наличием. Для этого необходимо анализировать выполнение договоров поставки, обеспечить соответствие качества полученных материалов техническим условиям, а в случаях их нарушения предъявляются претензии поставщикам. Также необходимо не допускать нарушения сроков поставки, так как это может привести к срыву плана производства и реализации продукции.

Изучив подходы многих авторов к проведению анализу материально-производственных запасов, можно сделать вывод, что применяемая методика анализа МПЗ зависит от вида деятельности организации и специфики производства. Однако анализ должен проводиться систематически, так как любое изменение может привести к ошибке в принимаемом управленческом решении, которое в дальнейшем негативно отразится на деятельности предприятия.

#### Список литературы

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник; 5-е изд., переработанное и дополненное. М. : ИНФРА-М. 2014. 378 с.
2. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. М. 2014. 224 с.
3. Чернов В. А. Экономический анализ : учебное пособие; 2-е издание, переработанное и дополненное. Москва : Юнити-Дана, 2014. 639 с.
4. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата ; под ред. В. И. Бариленко. М. : Издательство Юрайт, 2015. 455 с.
5. Гогина Г. Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : конспект лекций. Самара : Самарская гуманитарная академия, 2015. 266 с.
6. Ендовицкий Д. А., Любушин Н. П., Бабичева Н. Э. Финансовый анализ : учебник. Кнорус. 2016. 230 с.

**УДК 657**

*Клевец Д. О., студентка*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ ИХ ОЦЕНКИ**

Производственные запасы выступают одним из основных факторов, обеспечивающих непрерывность воспроизводства. Результаты коммерческой деятельности во многом зависят от уровня и объема материально-

производственных запасов. Именно по этой причине комплексный анализ и аудит запасов приобретает огромное значение для эффективного управления предприятием.

Существует классификация производственных запасов. Они могут быть сгруппированы по:

- 1) функциональной роли и назначению в процессе производства;
- 2) техническим свойствам (сорт, размер, марка, профиль и другие признаки).

По функциональной роли и назначению в процессе производства производственные запасы условно подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные – это предметы труда, составляющие основы изготавливаемой продукции. К ним относятся: сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Например, для добывающей промышленности сырьем является: древесина, уголь, нефть, а материалами – продукты обрабатывающей промышленности.

Вспомогательные – это предметы труда, которые придают основным материалам определенные свойства и качества или используются для содержания средств труда и других хозяйственных целей. В качестве вспомогательных материалов отдельно выделяются топливо, тара и тарные материалы, запасные части.

Основным нормативным документом, регулирующим бухгалтерский учет производственных запасов, является Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 № 133.

В соответствии с Инструкцией запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости.

Фактическая себестоимость запасов, приобретенных за плату, определяется в сумме фактических затрат организации на приобретение. К фактическим затратам на приобретение запасов относятся:

- стоимость запасов по ценам приобретения;
- таможенные сборы и пошлины;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены запасы;
- затраты по заготовке и доставке запасов до места их использования, включая расходы по страхованию;
- затраты по доведению запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в предусмотренных в организации целях;
- транспортно-заготовительные и иные затраты, непосредственно связанные с приобретением запасов.

Товары, приобретенные организацией для реализации, оцениваются по стоимости их приобретения. Организации, осуществляющие розничную торговлю, могут оценивать приобретенные товары по розничным ценам.

Фактическая себестоимость запасов при их изготовлении в организации

определяется в сумме фактических затрат, связанных с производством данных запасов.

Фактическая себестоимость запасов, внесенных в качестве вклада в уставный капитал организации, определяется исходя из оценки их стоимости, произведенной в соответствии с законодательством.

Фактическая себестоимость запасов, полученных организацией безвозмездно, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация устанавливает стоимость таких же или аналогичных запасов, или исходя из их рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Фактической себестоимостью запасов, приобретенных в обмен на другие неденежные активы, признается рыночная стоимость полученных запасов. Разница между рыночной стоимостью полученных запасов и стоимостью запасов передающей стороны относится на финансовые результаты.

Фактическая себестоимость безвозмездно поступивших запасов определяется путем суммирования их стоимости на основе данных бухгалтерского учета передающей стороны и фактических транспортно-заготовительных расходов, также допускается определение стоимости на основании заключения оценщика.

Таким образом, материально-производственные запасы – это общеэкономический термин, который объединяет в своем названии активы организации, преобразующиеся в конечный продукт в ходе обработки при участии человеческого труда и с содействием средств труда, и активы, приобретаемые непосредственно для перепродажи, а также используемые для управленческих нужд организации.

Следовательно, для непрерывной и эффективной работы предприятия необходимо обеспечить надлежащий учет и контроль организации материально-технического снабжения.

#### Список литературы

1. Бабаев Ю. А., Петров А. М., Мельникова Л. А. Бухгалтерский учёт : учебник для бакалавров. Изд. 6-е. Москва : Проспект, 2018. 424 с.
2. Бычкова С. М., Бадмаева Д. Г. Бухгалтерский учет и анализ : учебное пособие для студентов-бакалавров. Изд. 2-е. Санкт-Петербург : Питер. 2018. 524 с.
3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : учебник. М. : Инфра-М, 2019. 584 с.
4. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету запасов №133 и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства Финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов. URL: [http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf\\_121110\\_133.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_121110_133.pdf) (дата обращения: 04.04.2021).

УДК 657

Клевец Д. О., студентка

Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент

Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Под производственными запасами понимают элементы производства, используемые в качестве предметов труда, предназначенные для переработки или использования в производственном процессе при создании новой потребительной стоимости либо для хозяйственных нужд. Они целиком потребляются в пределах одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции. Таким образом, к запасам относятся материалы, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство, готовая продукция и товары.

В учебной и другой специальной литературе по бухгалтерскому учету существуют и другие определения понятия «производственные запасы», некоторые из которых представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Подходы ученых-экономистов к экономической сущности понятия «производственные запасы»

Автор, источник	Экономическая сущность
Гаджинский А.М.	Материальные запасы – это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс производственного или личного потребления.
Астахов В.П.	Материально-производственные запасы – это в широком понимании предметы труда, которые вещественно составляют основу изготавливаемого продукта и включаются в себестоимость продукции, работ и услуг полностью после предварительной обработки в одном производственном цикле.
Тумасян Р.З.	Производственные запасы представляют собой различные вещественные элементы, используемые в качестве исходных предметов труда, потребляемых при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд.
Ерофеева В.А.	Материально-производственные запасы – активы, используемые в качестве предметов труда в производстве, управлении или для продажи, целиком, потребляемые в каждом производственном цикле, и полностью переносящие свою стоимость на изготавливаемую продукцию.
Инструкция по бухгалтерскому учету запасов от 12.11.2010 №133	Материальные запасы – активы, учтенные в составе средств в обороте, приобретенные и (или) предназначенные для реализации, или находящиеся в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или находящиеся в виде сырья, материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или используемые для управленческих нужд организации.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что запасы – это активы, которые предназначены для продажи, и которые используются в процессе производства.

Мнения различных авторов, относительно таких понятий как «материалы», «готовая продукция» и «товары» сформированы и представлены в табл. 2.

**Таблица 2 – Подходы ученых-экономистов к экономической сущности понятий «материалы», «готовая продукция» и «товары»**

Автор, источник	Определение
<b>Материалы</b>	
Тумасян Р.З.	Материалы – это предметы труда, которые предназначены для использования в процессе производства продукции и которые представляют собой материальную (вещественную) основу при изготовлении продукции (выполнении работ, оказании услуг).
Крюков А.В.	Материалы – это предметы труда, т. е. имущество, расходуемое в основном операционном цикле организации.
Экономический словарь	Материалы – это собирательный термин, обозначающий разнообразные вещественные элементы производства, используемые главным образом в качестве предметов труда – сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, покупные изделия и полуфабрикаты, спецодежда, запасные части для ремонта, инструменты и малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.
<b>Готовая продукция</b>	
Кондраков Н.П.	Готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, которые являются продуктом производственного процесса с полностью законченной обработкой (комплектацией), соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад организации или заказчиком.
Бабаев Ю.А.	Готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или техническим условиям, принятые на склад или заказчиком (выполненные работы и оказанные услуги).
Экономический словарь	Готовая продукция – продукция, завершенная в производстве и подготовленная к продаже или отправке заказчику, к вывозу из предприятия-изготовителя.
<b>Товары</b>	
Кондраков Н.П.	Товары – часть МПЗ, приобретенных или полученных от других юридических и физических лиц и предназначенных для продажи.
Бычкова С.М.	Товары – это часть материально-производственных запасов организации, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи или перепродажи без дополнительной обработки.
Экономический словарь	Товары – счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи, а также предметов проката.



Материально-производственные запасы выполняют важную роль при функционировании любой экономической системы и возникают практически во всех звеньях народного хозяйства.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что основную часть материально-производственных запасов составляют 3 вида:

- сырье и материалы;
- готовая продукция;
- товары.

Материалы используются в качестве предметов труда и в производственном процессе, а также целиком потребляются в течении производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции.

Готовая продукция – это часть материально-производственных запасов, которая предназначена для продажи и является конечным результатом процесса производства.

К товарам относятся материально-производственные запасы, которые приобретаются у третьих лиц и предназначаются для перепродажи.

#### Список литературы

1. Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета. Ростов н/Д : ИПЦ «Март», 2014. 448 с.
2. Бабаев Ю. А., Петров А. М., Мельникова Л. А. Бухгалтерский учёт : учебник для бакалавров. Изд. 6-е. Москва : Проспект, 2018. 424 с.
3. Бычкова С. М., Бадмаева Д. Г. Бухгалтерский учет и анализ : учебное пособие для студентов-бакалавров. Изд. 2-е. Санкт-Петербург : Питер. 524 с.
4. Гаджинский А. М. Логистика : учебник. Изд. 21-е. М. : Дашков, 2016. 420 с.
5. Ерофеева В. А., Тимофеева О. В. Бухгалтерский учет : конспект лекций. М.: Юрайт-Издат, 2015. 192 с.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : учебник. М. : Инфра-М, 2019. 584 с.
7. Крюков А. В. Бухгалтерский учет с нуля : учебник. М. : Эксмо, 2011. 368 с.
8. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету запасов №133 и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства Финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов. URL: [http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf\\_121110\\_133.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_121110_133.pdf) (дата обращения: 04.04.2021).
9. Тумасян Р. З., Степанченко О. Б. Бухгалтерский учет : учебно-практическое пособие. М. : Омега-Л, 2014. 883 с.

УДК 657.471

*Клентак К. А., студентка**Научный руководитель: Мизун О. Ф., доцент**Белорусский государственный экономический университет,**г. Минск, Республика Беларусь*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность деятельности организации в условиях рыночной экономики зависит от адекватности построения системы управления. В условиях социально ориентированной экономики важное место в системе управления занимает достижение цели обеспечения достаточного уровня прибыли, необходимого для финансирования расширенного воспроизводства, выполнения социальных функций и проведения экологических мероприятий. Величина прибыли находится в прямой зависимости от размера доходов и расходов организации. На сумму доходов оказывают влияние деловая активность организации (объем реализуемой продукции, организация маркетинговой деятельности, наличие клиентской базы и др.) и цены продаж. В условиях рынка цена на продукцию складывается под влиянием соотношения спроса и предложения.

Современный этап развития управленческого учета наделил руководителей организации разнообразным и эффективным инструментарием, в составе которого основное место принадлежит различным методам учета и управления затратами. При этом перед руководителями хозяйствующих субъектов возникают определенные проблемы выбора наиболее подходящего метода из числа имеющихся вариантов. От правильности выбора зависит качество информационной базы для осуществления стратегического планирования, контроля и анализа, а, следовательно, и уровень эффективности системы управленческого учета в целом [1, с. 86].

В экономической литературе упоминается достаточно большое количество методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, однако какой-либо общепринятой классификации на данный момент не существует.

Но любой из методов, выбранный организацией для использования в своей деятельности, должен:

- 1) Обеспечивать объективное распределение затрат между видами продукции, незавершенным производством, остатками продукции на складах и реализованной продукцией;
- 2) Содействовать принятию обоснованных решений по установлению цены, изменению объемов выпуска и реализации продукции;
- 3) Помогать правильно планировать предстоящие затраты и контролировать их уровень.

Следует отметить, что в нынешних условиях экономики делать ставку необходимо на такие методы учета затрат и калькулирования себестоимости

продукции, как директ-костинг. Директ-костинг декларирован и реально применяется всеми белорусскими предприятиями.

Необходимо упомянуть, что некоторые страны стремятся использовать такой метод, как стандарт-костинг. Безусловно, стандарт-костинг предоставляет информацию для анализа в наиболее привлекательном виде, но в наших реалиях использование данного метода вызывает трудности. Это вызвано неидеальными условиями: дефицит времени, кризис, пандемия и т.д. Поэтому в данной работе сделана ставка на директ-костинг.

Директ-костинг рациональнее использовать в организациях с невысоким уровнем постоянных затрат, с легко устанавливаемым результатом деятельности. Данный метод основан на расчете сокращенной себестоимости продукции и определении маржинального дохода. Объем производства определяется с применением уравнения маржинального дохода, при этом выручка от реализации соответствует величине всех переменных и постоянных затрат, а прибыль приравнивается к нулю. Метод предоставляет информацию о самых выгодных комбинациях ассортимента продукции, позволяет определить наиболее рентабельный вид продукции и управлять затратами в условиях изменяющихся цен поставщиков.

Данный метод имеет свои преимущества и недостатки, которые необходимо изучить перед использованием на конкретном предприятии.

Что касается директ-костинга, то преимуществами будут:

- простота и точность нахождения себестоимости товара;
- независимость прибыли периода от постоянных накладных расходов при изменении остатков запасов;
- расширение аналитических способностей учёта;
- упрощает процессы управления расходами [2].

Естественно, на фоне преимуществ есть и недостатки:

- многие виды затрат не могут быть однозначно отнесены к категории переменных или постоянных;
- искажение финансового результата из-за занижения или завышения стоимости ранее произведенной продукции;
- возникновение иллюзии прибыльности технологически сложных, требующих значительных инвестиций проектов [2].

Стоит отметить, что форма отчета о прибылях и убытках не дает информацию для маржинального анализа, при том, что все-таки изначально строилась максимально приближенной к нему, информация предоставляется общая по предприятию. Что касается компании, то лучше делать анализ по каждому виду продукции. Предложение в данной работы будет таковым: если на предприятии выпускается один вид продукции, тогда маржинальный анализ можно проводить по форме 2. Стоит отметить, что отчет о прибылях и убытках максимально приближен к требованиям МСФО№7. Это мы можем проследить во время составления данного отчета согласно НСБУ 104 «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [3, с. 473].

Таким образом, основой эффективного функционирования организации является способность определять неэффективно используемые ресурсы и

своевременно устранять выявленные недостатки. Для совершенствования управленческого учета организациям необходимо применять один из существующих методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции или комбинации двух и более методов в зависимости от поставленных целей и принятых стратегических решений. Главное, чтобы выбор обеспечивал рациональное и эффективное управление затратами, себестоимостью продукции и прибылью организации.

#### Список литературы

1. Вахрушина М. А. Управленческий учет и менеджмент: синергия единения. *Менеджмент и бизнес-администрирование*. 2018. № 1. С. 86–93.
2. Системы учета затрат в организации: «Директ-костинг» и «Стандарт-кост». URL: <http://www.bntu.by/news/67-conference-mido/3270-2015-11-30-16-50-36.html> (дата обращения: 23.03.2021).
3. Гавриш К. Е. Методы учета затрат в соответствии с МСФО. *Международный студенческий научный вестник*. 2016. № 4–4. С. 473–475.

УДК 331.56 (476)

*Козак И. А., студент*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРАМИ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аграрно-промышленный комплекс Республики Беларусь направлен на обеспечение продовольственной независимости республики, максимальное удовлетворение потребностей ее населения в продовольствии и промышленных товарах из собственного сельскохозяйственного сырья при минимальных затратах труда и средств на единицу готовой продукции, создание стабильного экспортного потенциала аграрной отрасли.

АПК вносит значительный вклад в развитие внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Проанализировав данные товарной структуры экспорта за 2000 и 2020 года, можно заметить, что в 2000 году экспорт продукции пищевой промышленности и сырья для ее производства занимает 6 место (6,9%), лидирующее место занимает машинное оборудование и транспортные средства (25,2%). В 2020 году можно наблюдать возрастание экспорта продукции пищевой промышленности и сырья для ее производства и составляет 16,6% (или 4 место) от экспорта товаров других отраслей, что показывает увеличение экспортируемых товаров этой отрасли. С 2000 года можно заметить тенденцию развития сельскохозяйственной продукции, что привело к значительному увеличению экспорта данных товаров.

Таблица 1 – Товарная структура экспорта РБ

	2000		2020	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Машины, оборудование и транспортные средства	1 847,9	25,2	5 809,2	17,6
Минеральные продукты	1 482,1	20,2	7 079,3	21,5
Черные, цветные металлы и изделия из них	530,3	7,2	2 402,4	7,3
Продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити)	1 454,1	19,8	6 349,0	19,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	313,9	4,3	1 720,0	5,2
Текстиль и текстильные изделия	468,9	6,4	940,0	2,9
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	47,8	0,7	56,4	0,2
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	503,3	6,9	5 483,6	16,6
прочие	678,1	9,3	3 115,2	9,4

Исследуя данные, можно отметить что численность работников АПК составляет 273,2 тыс. человек, в других сферах экономики – 3758 тыс. человек. То есть 7% населения РБ трудятся в сельском хозяйстве.

Проведя анализ результатов деятельности аграрно-промышленных предприятий, можно сделать вывод: эффективность агропромышленного производства и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции достигается путем создания производственных коллективов с высоким уровнем профессионализма и квалификаций сотрудников, работающих с высокой производительностью труда. Существует проблема кадрового обеспечения АПК Республики Беларусь, как отдельной аграрно-промышленной организации, так и целых отраслей АПК.

В настоящее время в агропромышленном комплексе РБ заняты свыше 62,8 тыс. руководящих работников и специалистов. Приблизительно около 1523 руководителя, из которых 1394 (или 92%) человек имеют высшее образование и 123 (или 8%) – среднее специальное. Каждый год в организацию агропромышленного комплекса направляется на работу около

2 тыс. выпускников с высшим образованием и более 4,5 тыс. – со средним специальным. Так же 19 тыс. человек рабочих профессий, что удовлетворяет количественную потребность аграрных предприятий в кадрах при условии закрепления на местах. Однако, 25% выпускников учреждений образований не желает трудиться в сельском хозяйстве и ищет работу в других отраслях экономики.

Из-за неблагоприятной демографической ситуации, неразвитости сельской социальной инфраструктуры, недостаточно высокой заработной платы сложился стереотип непривлекательности сельского образа жизни. Эти факторы удерживают молодые квалификационные кадры от трудоустройства в сельскохозяйственные организации.

Статистика показывает, что в аграрных предприятия остается примерно 30% молодых специалистов, которые отработали 2 года после государственного распределения. Из них примерно 90% являются жителями села. Это нам показывает то, что необходимо предпринять дополнительные меры не только по решению социально-экономических проблем развития села, но и по повышению уровня образования в сельских школах.



Рисунок 1 – Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников по областям в АПК и других областях экономики

Проблема кадрового обеспечения АПК требует реорганизации национальной образовательной системы на инновационный путь. Инновационное образование можно определить как процесс подготовки специалистов, ориентированных на решение социально-экономических проблем методами моделирования явлений и процессов, прогнозирования будущего, способных к разработке, восприятию и внедрению в практику инновационных технологий, принятию нестандартных решений в проблемных ситуациях, направленных на создание конкурентоспособной продукции и улучшение качества жизни.

Для совершенствования кадрового обеспечения АПК развивается социальная инфраструктура села, создаются единые образовательные комплексы, которые включают в себя профессионально-техническое,

среднеспециальное, высшее, последипломное образование. Так же производится интеграция образовательных учреждений и предприятий АПК, формируются системы мониторинга трудовых ресурсов и подбора кадров с привлечением современных информационных технологий.

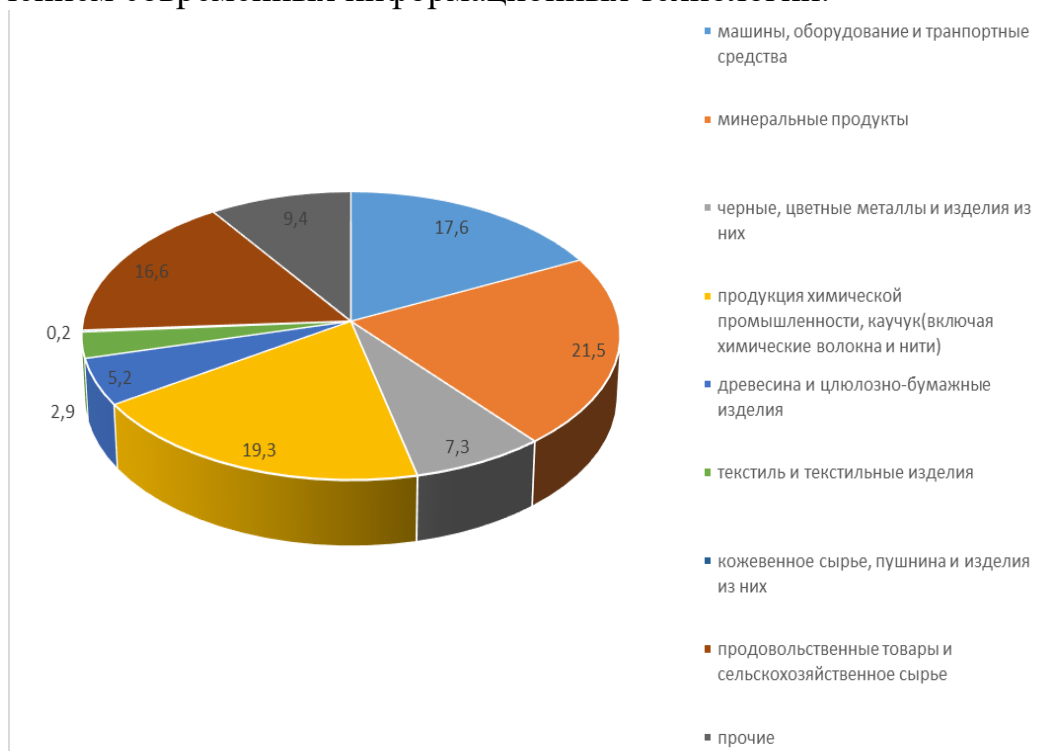


Рисунок 2 – Товарная структура экспорта на 2020 г.

Таким образом, цель аграрной политики – преобразование сельского хозяйства в эффективно функционирующую отрасль рыночной экономики, которая могла бы обеспечить население полноценными и качественными продуктами питания на уровне научно обоснованных норм, а сельских производителей – доходом не ниже, чем в других отраслях народного хозяйства.

АПК вносит значительный вклад в развитие внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Исследуя данные экспорта за 2020 год, можно заметить, что лидирующую позицию в товарообороте занимают минеральные продукты (21,5%). Так же стоит отметить, что продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье так же занимает верхнюю позицию по экспорту, занимая 4 место. Таким образом можно отметить развитие и повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

#### Список литературы

1. Шимов В. Н. и др. Национальная экономика Беларуси : учебник ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Шимова. ; 2-е изд., перераб. и доп. Мн. : БГЭУ, 2006. 751с.
2. Уласевич М. Квалифицированные кадры сельскохозяйственных организаций: проблемы обеспеченности и качества. *Аграрная экономика*: Ежем.

журнал. 2009. №4.

3. Программа кадрового обеспечения агропромышленного комплекса Республики Беларусь «Кадры 2018 – 2020 годы», утверждённая постановлением Коллегии Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

4. Перспективы развития агропромышленного комплекса республики на 2018–2020 годы. *Белорусская нива* : газета. 18 июня 2010. №112.

5. Бухтик М. И. и др. Финансы : учебное пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.

## УДК 657

*Короткина Д. А., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОФЕССИЮ БУХГАЛТЕРА**

В современном мире влияние информационных технологий на сферу бухгалтерии имеет наивысшую степень важности. Это проявляется в тенденции перехода экономики на новый уровень – цифровая индустрия 4.0 (Industrie 4.0), которой характерно применение высокого уровня ИТ-технологий. В связи с этим перед бухгалтерским профессиональным сообществом встаёт научная проблема заключающаяся в повышении качества информации, которая генерируется системой бухгалтерского учета, путем построения новой модели организации информационного пространства, обладающего свойствами управления неопределенностью и саморазвития.

Уже на сегодняшний день в работе бухгалтера есть моменты, где применяются информационные технологии:

- использование бухгалтерских программ (1С, БЭСТ, Галактика и др.);
- применение интернет-ресурсов и электронно-справочных систем;
- использование программ, которые позволяют отслеживать деятельность предприятия и составлять соответствующие отчёты, например, WinCash Logistic, WinCash Reporter и др.;
- взаимодействие на электронной основе с налоговыми органами, банками и с контрагентами;
- ведение хозяйственных операций с помощью электронных документов;
- применение RFID-технологий для электронной инвентаризации товаров, основных средств, инструментов, материалов и др.;

Последующее влияние на профессию бухгалтера в развитии информационных технологий видится следующим образом:

- обеспечение ИТ-безопасности;



- применение новых разработок (облачные технологии, открытые технологические платформы и др.);
- разработка цифровых активов (нематериальные, финансовые, арендованные);
- формируются подходы по интегрированию разных учётов: налогового, финансового, управленческого;
- включается в бухгалтерскую базу нефинансовая информация (клиентская база, риски экономической безопасности, сберегающие технологии и т.п.);

Однако, современное развитие информационных технологий ставит вопрос о компетентности учётных работников-специалистов соответствующему уровню знаний нужных технологий. Об этом писал в конце XX в. профессор В.Д. Новодворский [5, с. 68]. В следствии чего, в этой области намечается две тенденции.

Во-первых, из-за появления условий автоматизации бухгалтерского учета может возникать иллюзия почти полной передачи профессиональных функций от человека к автоматизированным системам.

В результате чего начинающие бухгалтеры желают получить практический опыт работы с компьютерной программой, не уделяя при этом достаточного внимания основам теоретического бухгалтерского учета. Но даже нахождение системы бухгалтерского учета в статусе экспертной базы знаний не может снимать вопросы проектирования и отладки этой системы, в решении которых в любом случае должна принимать участие бухгалтерская служба. Так же, при росте и усложнении пользовательских запросов на бухгалтера сегодня возлагаются задачи выработки профессионального суждения, поэтому для бухгалтера является необходимым высокий общекультурный уровень развития, кругозор, владение основополагающими знаниями по теории и методологии бухгалтерского учета. Игнорирование теоретических основ и отказ от понимания алгоритмов обработки информации в автоматизированных системах приводят к возможности перекалфикации бухгалтера в технического сотрудника.

Во-вторых, появляется ступор в реализации проектов по автоматизации бухгалтерского учета, связанный с психологическим отношением учетных сотрудников к информационным технологиям. При попытке восприятия компьютера как «помощника» учетно-аналитические работники часто могут испытывать удивление и настороженность в процессе внедрения инновационных программных продуктов.

Из чего следует, что ИТ-технологии играют неоднозначную роль в профессии бухгалтера. С одной стороны, они высвобождают работника от рутинных операций, больших вычислений и дают возможность творческого подхода к учетному процессу. С другой стороны, недостаточный уровень компетентности бухгалтера в области интеллектуально-информационных технологий может замедлить профессиональный рост бухгалтера, не позволит использовать все возможности аналитической обработки в автоматическом режиме, снизит КПД учетной службы.

Список литературы

1. Автоматизация бухгалтерского учёта в Беларуси: тенденции в развитии. *Vuzlit.ru* : веб-сайт. URL: [https://vuzlit.ru/62882/avtomatizatsiya\\_buhgalterskogo\\_ucheta\\_belorussi\\_tendentsii\\_razvitiia](https://vuzlit.ru/62882/avtomatizatsiya_buhgalterskogo_ucheta_belorussi_tendentsii_razvitiia) (дата обращения: 17.03.2021).
2. Эра электронной бухгалтерии. *iFactor* : веб-сайт. URL: [https://i.factor.ua/journals/nibu/2015/november/issue-94/article-13390.html?exp=true&utm\\_expид=.7YZnTvPwQKWpt2v10yesRw.1&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.by%2F](https://i.factor.ua/journals/nibu/2015/november/issue-94/article-13390.html?exp=true&utm_expид=.7YZnTvPwQKWpt2v10yesRw.1&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.by%2F) (дата обращения: 17.03.2021).
3. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учёте. *Молодой учёный*: веб-сайт. URL: <https://moluch.ru/archive/60/8753/> (дата обращения 17.03.2021.)
4. The fourth industrial revolution. *Foreign Affairs* : веб-сайт. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> (дата обращения: 17.03.2021.)
5. Новодворский И. Д. Бухгалтерский учёт в системе управления. *Бухгалтерия в управляющей системе*. Москва, 1972. 72 с.

**УДК 657**

*Кравцова А. А., студентка*

*Научный руководитель: Конончук И. А., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

С переходом к рыночным отношениям изменились подходы к постановке бухгалтерского учета в организациях. От строгой регламентации учетного процесса со стороны государства происходит переход к сочетанию государственного регулирования и самостоятельности организаций в постановке бухгалтерского учета. Сущность новых подходов бухгалтерского учета заключается в самостоятельной разработке на основе установленных государством общих правил бухгалтерского учета учётной политики, включающей эффективные методы решения поставленных задач для конкретной организации. Так, действующее в Республике Беларусь законодательство предоставляет субъектам хозяйствования право создания резерва по сомнительным долгам как одного из способов управления дебиторской задолженностью.

Часто в практической деятельности возникает ситуация, когда момент отгрузки товаров (работ, услуг) не совпадает с оплатой, а порой поставщик во взаимоотношениях с недобросовестным покупателем вообще не может получить оплату за отгруженную продукцию, что влечет за собой потери и убытки.

Опираясь на принцип соответствия, потенциальные невозвраты по дебиторской задолженности организация обязана учитывать в момент признания выручки и фиксации прибыли от сделки [1]. Однако при списании таких убытков из прибыли по мере их возникновения искажается финансовая информация, вследствие чего возникают следующие негативные последствия:

- недостоверная оценка деловой активности организации;
- неверная оценка выбранной стратегии и методов управления организацией;

- снижение или отсутствие внешнего финансирования. В случае если организация заинтересована в привлечении инвесторов или получении кредита, то резкое уменьшение прибыли текущего года ввиду неполучения денежных средств от покупателей приведёт к ухудшению финансового состояния организации в текущем году и существенно уменьшит шанс на получение необходимых финансовых активов со стороны внешних кредиторов.

Для более эффективного анализа и управления дебиторской задолженностью необходимо создание резерва по сомнительным долгам. Такие резервы организация вправе создавать в отношении дебиторской задолженности, принятой считать сомнительным долгом. Дебиторскую задолженность, возникшую в результате реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг, которая не погашена в срок, установленный договором или законодательством (если срок не установлен – в течение 12 месяцев с даты возникновения дебиторской задолженности), и не обеспеченную соответствующими гарантиями, принято считать сомнительным долгом [2]. В международной практике данный вид дебиторской задолженности получил название «плохие долги».

Периодичность создания резервов по сомнительным долгам закрепляется в учетной политике организации, резервы по сомнительным долгам создаются на конец отчетного года с учетом результатов инвентаризации, проводимой перед составлением годовой бухгалтерской отчетности [2]. Данный процесс является трудоёмким, однако позволяет организации постепенно и равномерно списывать убытки, связанные с сомнительными долгами и получать более полную и отвечающую требованиям управленческого учёта информацию [3, с. 5].

Таким образом, создание резерва по сомнительным долгам является обоснованным и эффективным способом для управления дебиторской задолженностью, так как позволяет снизить негативное влияние на деятельность организации в ситуациях неисполнения договорных обязательств по оплате приобретаемой продукции покупателями и заказчиками.

#### Список литературы

1. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З (ред. от 17.07.2017). *Консультант-Плюс*. Беларусь : ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2020.
2. По бухгалтерскому учету доходов и расходов : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 30.09.2011 № 102.

*КонсультантПлюс*. Беларусь : ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2020.

3. Данилкова С. А. Современные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита : программа для магистрантов специальности «Бухгалтерский учет, статистика». Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2006. 5 с.

**УДК 657**

*Кравцова А. А., студентка*

*Научный руководитель: Галкина М. Н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИКИ УЧЁТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В БЕЛОРУССКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПО МСФО 2 (IAS 2)**

Тенденция развития белорусской учетной системы характеризуется постепенным сближением с западной системой учёта, основанной на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), которые определяют общие подходы к формированию показателей отчетности и предлагают вариацию учета отдельных средств и операций в организациях.

Общемировая тенденция к созданию единого экономического пространства и целенаправленное развитие национальных экономик ведут к объективной необходимости унификации бухгалтерского учета и приведению основных принципов ведения бизнеса в соответствие с международными стандартами [3]. Актуальным вопросом на сегодняшний момент в учете производственных запасов является применение Международных стандартов Финансовой отчетности к традиционному бухгалтерскому учету [4].

Актуальным вопросом в бухгалтерском учёте на сегодняшний день является учёт производственных запасов и отражение связанных с ними операциями. В связи с этим автор предлагает провести сравнительную характеристику отражения в учете производственных запасов в контексте МСФО и Республики Беларусь таблица 1.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что принципы учёта производственных запасов в действующем законодательством о бухгалтерском учёте Республики Беларусь и МСФО в общем смысле тождественны, однако существует и ряд отличительных особенностей. Согласно Инструкции № 133 оценка производственных запасов производится по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость запасов, приобретенных за оплату, определяется в сумме фактических затрат организации на приобретение.

Фактическая себестоимость запасов при их изготовлении в организации определяется в сумме фактических затрат, связанных с производством данных запасов.

**Таблица 1 – Сравнительная характеристика отражения в учёте  
производственных запасов**

Республика Беларусь (Инструкция по бухгалтерскому учету №133)	Международные стандарты финансовой отчетности IAS 2
<b>семантика дефиниции “производственные запасы”</b>	
активы, учтенные в составе средств в обороте, приобретенные и предназначенные для реализации; находящиеся в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг; находящиеся в виде сырья, материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг; используемые для управленческих нужд организации	активы: – предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности; – находящиеся в процессе производства для такой продажи; – находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг
<b>состав производственных запасов</b>	
сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, запасные части, тара, инвентарь, хозяйственные принадлежности, инструменты, оснастка и приспособления, сменное оборудование, специальная (защитная), форменная и фирменная одежда и обувь, временные сооружения и приспособления, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство, готовая продукция, товары	запасы предназначенные для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности; незавершенное производство; сырье и расходные материалы; объекты нематериальных активов, которые создаются для целей продажи; объекты имущества, приобретенные или строящиеся для целей продажи или перепродажи в ходе обычной хозяйственной деятельности предприятия
<b>способы списание запасов</b>	
– по себестоимости каждой единицы; – по средней себестоимости; – по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО).	– метод сплошной идентификации; – метод ФИФО; – метод средней стоимости.

В соответствии с МСФО, запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой цене продажи. Себестоимость запасов должна включать все затраты на приобретение, затраты на переработку и прочие затраты, понесенные для того, чтобы обеспечить текущее местонахождение и состояние запасов. Чистая цена продажи – это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи. Кроме того, в сравнении с МСФО, в Беларуси не используется метод сплошной идентификации, который означает, что конкретные затраты относятся на идентифицированные статьи запасов.

Таким образом, исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что законодательство в области бухгалтерского учета производственных запасов в Республике Беларусь приближено к МСФО 2, однако в силу особенностей функционирования экономической среды, есть ряд отличий, который свойственны государству с переходным типом экономики.

Список литературы

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 30 апреля 2012 г., №133. *БизнесИнфо – Беларусь* : Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2021.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 2) «Запасы». *БизнесИнфо – Беларусь* : Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2015.
3. Данилкова С. А. Современные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита : программа для магистрантов специальности «Бухгалтерский учет, статистика». Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2006. 5 с.
4. Тихонова Н. В. и др. Бухгалтерский учет, анализ и аудит : методические рекомендации по выполнению дипломных работ. Минск : БГЭУ, 2006. 58 с.

УДК 658.14.17

*Куделко Д. А., студент*

*Научный руководитель: Пригодич И. А., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Одним из главных этапов анализа хозяйственной деятельности предприятия является изучение его финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость организации позволяет определить состояние и перспективы развития организации, способность организации функционировать в условиях внутренней среде и внешней среде, а также выделить влияющие факторы на хозяйствующий субъект. Устойчивое финансовое положение является необходимым условием эффективной деятельности организации, так как обеспеченность и рациональное использование финансовых ресурсов позволяют полно и своевременно погашать обязательства, эффективно осуществлять текущую, инвестиционную и финансовую деятельности.

Финансовая устойчивость организации характеризуется целой системой экономических показателей. Поэтому объективную оценку степени финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности ДУП «ССК» можно дать, рассчитав относительные показатели в комплексе таблица 1.

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно сказать, что на ДУП «ССК» коэффициент абсолютной ликвидности нестабилен и ниже установленной нормы (0,2). Коэффициенты промежуточной и текущей ликвидности имеют отрицательную тенденцию, но промежуточная

ликвидность находится в пределах установленных норм, а текущая ликвидность не была в пределах норм на изучаемом промежутке времени. Коэффициенты финансовой независимости, финансовой независимости, капитализации, маневренности собственных средств в 2018 и 2019 году находятся в пределах норм, установленных законодательство, однако они имеют отрицательную динамику, это означает, что, если предприятие не предпримет меры оно потеряет свою финансовую устойчивость. А коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за изучаемый промежуток времени из-за отрицательной динамики вышел за пределы норм, коэффициент финансовой устойчивости на этом промежутке времени всегда не соответствовал нормам и также имеет тенденцию уменьшения.

Таблица 1 – Динамика показателей финансовой устойчивости ДУП «ССК» за 2018–2019 гг.

Показатели	На 31.12.		Отклонение	Нормативное значение
	2018	2019		
Долгосрочные активы, тыс. р.	2096	2272	176	
Краткосрочные активы, тыс. р.	3483	3421	-62	
Собственный капитал, тыс. р.	3381	3175	-206	
Долгосрочные обязательства, тыс. р.	-	3	-	
Краткосрочные обязательства, тыс. р.	2198	2515	317	
Денежные средства и их эквиваленты, тыс. р.	245	117	-128	
Краткосрочные финансовые вложения, тыс. р.	57	51	-6	
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. р.	2082	1612	-470	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,14	0,07	-0,07	$\geq 0,2$
Коэффициент промежуточной ликвидности	1,08	0,71	-0,37	0,7 – 1
Коэффициент текущей ликвидности	1,58	1,36	-0,22	$\geq 2$
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,61	0,56	-0,05	$\geq 0,4 - 0,6$
Коэффициент финансовой зависимости	0,39	0,44	0,05	$\leq 0,4 - 0,6$
Коэффициент капитализации	0,65	0,79	0,14	$\leq 1$
Коэффициент самофинансирования	1,54	1,26	-0,28	$\geq 1$
Коэффициент маневренности собственных средств	0,38	0,29	-0,09	0,2 – 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,37	0,26	-0,10	$\geq 0,2$
Коэффициент финансовой устойчивости	0,61	0,56	-0,05	$\geq 0,75$

\*Источник: собственная разработка

Рассмотрим влияние факторов на изменение коэффициента промежуточной ликвидности, который имеет значительное отклонения по сравнению с другими коэффициентами в 2019 году, методом цепных подстановок, для этого в таблице 2 рассчитаем условные значения.

Таким образом, по данным таблицы 2 видно, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом коэффициент промежуточной ликвидности снизился на

0,37 (34,26%). В том числе из-за уменьшения денежных средств и эквивалентов

Таблица 2 – Факторный анализ изменения коэффициента промежуточной ликвидности в 2019 году

Показатель		Значение
<b>Условные показатели</b>		
К <sub>пром.ликв.</sub> 2018	$(ДС_0 + ФВ_{К0} + ДЗ_{К0}) / КО_0$	1,08
К <sub>пром.ликв.</sub> Усл1	$(ДС_1 + ФВ_{К0} + ДЗ_{К0}) / КО_0$	1,03
К <sub>пром.ликв.</sub> Усл2	$(ДС_1 + ФВ_{К1} + ДЗ_{К0}) / КО_0$	1,02
К <sub>пром.ликв.</sub> Усл3	$(ДС_1 + ФВ_{К1} + ДЗ_{К1}) / КО_0$	0,81
К <sub>пром.ликв.</sub> 2019	$(ДС_1 + ФВ_{К1} + ДЗ_{К1}) / КО_1$	0,71
<b>Влияние факторов</b>		
Общее изменение К <sub>пром.ликв.</sub>		
В том числе за счет изменения	0,71 – 1,08	-0,37
Денежных средств и эквивалентов денежных средств	1,03 – 1,08	-0,05
Краткосрочных финансовых вложений	1,02 – 1,03	-0,01
Краткосрочной дебиторской задолженности	0,81 – 1,03	-0,21
Краткосрочных обязательств	0,71 – 0,81	-0,1
Проверка	-0,05-0,01-0,21-0,1	-0,37

\*Источник: собственная разработка

денежных средств на 128 (52,24%) тыс. р. коэффициент уменьшился на 0,05. В том числе из-за уменьшения краткосрочных финансовых вложений на 6 (10,53%) тыс. р. Коэффициент снизился на 0,01. В том числе из-за сокращения краткосрочной дебиторской задолженности на 470 (22,57%) тыс. р. Коэффициент уменьшился на 0,21. В том числе из-за увеличения краткосрочных обязательств на 317 (14,42%) тыс. р. Коэффициент снизился на 0,1. Подводя итог, можно сказать, что наиболее ликвидные активы сократились, а краткосрочные обязательства увеличились. Также рассмотрим влияние факторов на изменение коэффициента финансовой устойчивости в 2019 году методом цепных подстановок, для этого в таблице 3 рассчитаем условные значения.

Таблица 3 – Факторный анализ изменения коэффициента финансовой устойчивости в 2019 году

Показатель		Значение
<b>Условные показатели</b>		
К <sub>фин. уст.</sub> 2018	$(СК_0 + ДО_0) / (СК_0 + ДО_0 + КО_0)$	0,61
К <sub>фин. уст.</sub> Усл1	$(СК_1 + ДО_0) / (СК_1 + ДО_0 + КО_0)$	0,5909
К <sub>фин. уст.</sub> Усл2	$(СК_1 + ДО_1) / (СК_1 + ДО_1 + КО_0)$	0,5911
К <sub>фин. уст.</sub> 2019	$(СК_1 + ДО_1) / (СК_1 + ДО_1 + КО_1)$	0,56
<b>Влияние факторов</b>		
Общее изменение К <sub>фин. уст.</sub>		
В том числе за счет изменения	0,56 – 0,61	-0,05
Собственного капитала	0,5909 – 0,61	-0,0191
Долгосрочных обязательств	0,5911 – 0,5909	0,0002
Краткосрочных обязательств	0,56 – 0,5911	-0,0311
Проверка	-0,0191+0,0002-0,0311	-0,05

\*Источник: собственная разработка



Таким образом, по данным таблицы 3 видно, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом коэффициент финансовой устойчивости снизился на 0,05 (8,2%). В том числе из-за уменьшения собственного капитала на 206 (6,09%) тыс. р. коэффициент уменьшился на 0,0191. В том числе из-за появления долгосрочных обязательств в размере 3 тыс. р. коэффициент увеличился на 0,0002. В том числе из-за увеличения краткосрочных обязательств на 317 (14,42%) тыс. р. коэффициент уменьшился на 0,0311. Подводя итог, можно сказать, что сократились доля долгосрочных источников финансирования деятельности предприятия.

Таким образом, после анализа относительных показателей финансовой устойчивости видно, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом они имеют отрицательную тенденцию, основными проблемами финансовой устойчивости являются рост долгосрочных активов и в то же время уменьшение краткосрочных, а также снижение собственного капитала и повышение сумм краткосрочных обязательств. Проблемы перечисленные выше рассматриваются во взаимосвязи с прибылью (убытком), а также другими показателями эффективности производства. Следовательно, можно сказать, что ДУП «ССК» на конец 2019 года является финансово неустойчива. Данная организация находится в предкризисном состоянии, поэтому ей следует кардинально пересмотреть все свои возможности, чтобы улучшить финансовое состояние.

**УДК 657.2**

*Куделко Д. А., студент*

*Научный руководитель: Бондарь А. Г., м.э.н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **АНАЛИЗ ОЦЕНКИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ**

В настоящее время в организация начинают более активно использовать нематериальные активы, к ним относят программы электронно-вычислительных машин, изобретения, товарные знаки, авторские права и т.д. От правильности определения принадлежности к нематериальным активам зависит точность бухгалтерской отчетности и последующий анализ финансового состояния организации.

Сравним определение и условия признания нематериальных активов, установленные Национальным стандартом Республики Беларусь и Международным стандартом финансовой отчетности в таблице 1.

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сказать, что определения понятия «Нематериальные активы» имеют схожий смысл, условия признания нематериальных активов в Беларуси соответствуют МСФО, а также

они более конкретизированы, а именно, срок использования нематериальных активов должен иметь продолжительный характер.

Таблица 1 – Определение и условия признания нематериальных активов в Республике Беларусь и МСФО (IAS) 38

Республика Беларусь	МСФО (IAS) 38
<b>Определение</b>	
В качестве нематериальных активов принимаются к бухгалтерскому учету активы, не имеющие материально-вещественной формы	Нематериальный актив – идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы.
<b>Условия признания</b>	
активы идентифицируемы, то есть отделимы от других активов организации	признается вероятным, что организация получит связанные с данным объектом будущие экономические выгоды
активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления в пользование	организация должна оценить вероятность ожидаемых будущих экономических выгод, используя разумные и обоснованные допущения, представляющие собой наилучшую расчетную оценку руководства в отношении совокупности экономических условий, которые будут существовать на протяжении срока полезного использования актива
организация предполагает получение экономических выгод от использования активов и может ограничить доступ других лиц к данным выгодам	организация применяет профессиональное суждение для оценки степени определенности, относящейся к потоку будущих экономических выгод от использования актива, на основе данных, имеющихся на момент первоначального признания, придавая большее значение данным, полученным из внешних источников
активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев	–
организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения	–
первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена	первоначальная стоимость данного актива может быть надежно оценена

\*Источник: собственная разработка на основании источника [1], [2]

Оценка нематериальных активов является важным этапом при принятии объекта к учету, так как эта стоимость вносится в документы и в последующем на основании этих документов включается в бухгалтерский баланс, от этой стоимости исчисляются налоги, амортизация. Большинство налогов, относящихся к нематериальным активам, в Республике Беларусь устанавливается в процентной ставке от стоимости приобретения, то есть при неправильной оценке нематериальных активов налог будет уплачиваться либо

больше, либо меньше положенного, а это является нарушением налогового законодательства и влечет за собой ответственность.

Сравним состав первоначальной стоимости нематериального актива согласно Национальному стандарту Республики Беларусь и Международному стандарту финансовой отчетности в таблице 2.

**Таблица 2 – Состав первоначальной стоимости нематериального актива согласно национальным правилам учета и МСФО (IAS) 38**

Республика Беларусь	МСФО (IAS) 38
1. стоимость приобретения нематериальных активов	1. цену его покупки, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, после вычета торговых скидок и уступок
2. таможенные сборы и пошлины	
3. проценты по кредитам и займам	
4. затраты на услуги других лиц, связанные с приведением нематериальных активов в состояние, пригодное для использования	2. все затраты, непосредственно относящиеся к подготовке актива к использованию по назначению
5. иные затраты, непосредственно связанные с приобретением нематериальных активов и приведением их в состояние, пригодное для использования	

\*Источник: собственная разработка на основании источника [1], [2].

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно сказать, что факторы формирующие первоначальную стоимость в Республике Беларусь соответствуют МСФО, несмотря на большее количество.

Для дальнейшего учета нематериальных активов Национальные стандарты и МСФО (IAS) 38 предусматривают две модели учета:

- 1) Модель учета по первоначальной стоимости;
- 2) Модель учета по переоцененной стоимости.

Согласно первой модели в изучаемых стандартах организация ведет учет по первоначальной стоимости нематериального актива за вычетом амортизации и обесценения.

Вторая модель, также в изучаемых стандартах, подразумевает, что организация будет вести учет по переоцененной стоимости, которая должна оцениваться с использованием данных активного рынка.

Рассмотрим методы начисления амортизации согласно Национальному стандарту Республики Беларусь и Международному стандарту финансовой отчетности в таблице 3.

**Таблица 3 – Способы и методы амортизации согласно национальным правилам учета и МСФО (IAS) 38**

Способы и методы амортизации	Республика Беларусь	МСФО (IAS) 38
Линейный способ	+	+
Прямой метод суммы чисел лет	+	-
Обратный метод суммы чисел лет	+	-
Метод уменьшаемого остатка	+	+
Производительный способ	+	+

\*Источник: собственная разработка на основании источника [1], [2]

Из данных представленных в таблице 3 видно, что в Республике Беларусь для начисления амортизации нематериальных активов применяются все методы и способы, а в МСФО не применяется прямой и обратный метод суммы чисел лет.

Таким образом, при сравнении оценки нематериальных активов в Республике Беларусь с МСФО есть некоторые различия. В основном эти различия результат более подробного описания предмета или процесса, или несоответствие уже принятому в Беларуси законодательства. Эти отличия являются нормальным явлением, так как полное соответствие международным стандартам не является обязательным в связи с тем, что у всех стран разный уровень экономического развития, из этого следует, что международные стандарты не могут подходить всем странам.

#### Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» : Министерство финансов Республики Беларусь: офиц. сайт. URL: [http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post\\_190816\\_657\\_20.pdf](http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post_190816_657_20.pdf) (дата обращения: 26.03.2021).
2. О некоторых вопросах бухгалтерского учета : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 30.04.2012 г. №25 : Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2012. №8/26354.

**УДК 336.64**

*Куделко Д. А., студент*

*Научный руководитель: Бондарь А. Г., м.э.н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ОПЕРАЦИОННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАК УЧЕТНЫЕ КАТЕГОРИИ, МОДЕЛИ ИХ УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ**

В современном мире все большее распространение получает инвестиционная деятельность, в частности инвестиционная недвижимость, которая приносит организации доход наряду с основной деятельностью, что позволяет предприятиям более разумно использовать свою недвижимость для получения положительного результата.

После изучения Инструкции по бухгалтерскому учету инвестиционной недвижимости от 30.04.2012 № 25, можно сказать, что существуют два взаимосвязанных понятия, а именно «инвестиционная недвижимость» и «операционная недвижимость». Рассмотрим эти понятия в таблице и сравним с МСФО.

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сказать, что определения понятия «Инвестиционная недвижимость» имеют различия, которые заключаются в том, что в Беларуси инвестиционной недвижимостью

является только та которая сдана в операционную аренду, а МСФО еще предусматривает инвестиционную недвижимость в целях получения выгод от прироста их стоимости, операционная недвижимость является основным средством организации, поэтому необходимо сравнивать определения и условия признания «основных средств».

**Таблица 1 – Определение операционной и инвестиционной недвижимости в Республике Беларусь и МСФО (IAS) 40**

	Республика Беларусь	МСФО (IAS) 40
<b>Операционная недвижимость</b>	недвижимое имущество, находящееся в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении организации, которое используется в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации.	отсутствует
<b>Инвестиционная недвижимость</b>	земельные участки, здания, сооружения, изолированные помещения, машино-места, находящиеся в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении организации, которые сданы другим лицам в аренду (за исключением финансовой аренды (лизинга), проката).	недвижимость (земля, или здание (либо часть здания), или то и другое), удерживаемая (собственником или же арендатором в качестве актива в форме права пользования) с целью получения арендных платежей, или с целью получения выгоды от прироста стоимости, или того и другого, но не для: 1) использования в производстве или поставке товаров или услуг либо в административных целях; или 2) продажи в ходе обычной деятельности.

\*Источник: собственная разработка на основании источника [1], [2]

После изучения понятия «основных средств», согласно Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств от 30.04.2012 № 26 и МСФО (IAS) 16, можно сказать, что условия признания основного средства в целом совпадают, но в Беларуси они более конкретизированы, также в Беларуси организации могут устанавливать стоимостной критерий при составлении учетной политики.

В бухгалтерском учете инвестиционная недвижимость учитывается как инвентарный объект (например, здание, машино-место и др.). Если недвижимое имущество состоит из части, относящейся к инвестиционной недвижимости, и части, относящейся к операционной недвижимости, которые могут быть отчуждены по отдельности, то каждая такая часть принимается к бухгалтерскому учету как инвентарный объект инвестиционной недвижимости или инвентарный объект основных средств, если не могут быть отчуждены по отдельности, то недвижимое имущество принимается к бухгалтерскому учету как инвентарный объект инвестиционной недвижимости в случае, если более 90 процентов его площади (или иного натурального измерителя недвижимого

имущества) сдано в аренду. Организация самостоятельно распределяет недвижимое имущество на отдельные инвентарные объекты [2].

После изучения разделения учета одного инвентарного объекта на основное и инвестиционное в МСФО 40 «Инвестиционная недвижимость», можно сказать, что международные стандарты не устанавливают более подробные критерии для разделения учета недвижимости. Отсутствие таких критериев чревато последствиями, а именно неправильное отражение в бухгалтерском учете основных средств, что приведет к неправильному определению себестоимости продукции, товаров или услуг, что в свою очередь может привести к нарушению налогового или другого законодательства Республики Беларусь в процессе деятельности и наложением штрафов, пеней или других последствий.

При переводе недвижимости из инвестиционной в операционную или наоборот, осуществляется при прекращении или начале выполнения условий признания инвестиционной недвижимости, которые отражаются в определении, приведенном в таблице 1.

После изучения состава первоначальной стоимости основного средства и инвестиционной недвижимости, мы можем сказать, что в законодательстве и МСФО состав первоначальной стоимости основных средств более обширный (конкретизированный), то есть больше обязательных затрат, которые составляют первоначальную стоимость. По нашему мнению, составы первоначальных стоимостей изучаемых категорий должны соответствовать, так как присутствует возможность перевода недвижимости из одной категории в другую.

Далее рассмотрим модели учета инвестиционной недвижимости и основных средств. В Республике Беларусь и МСФО применяется модель учета по первоначальной стоимости, однако в отличие от МСФО в Беларуси первоначальная стоимость подлежит изменению в следующих случаях:

- Реконструкции (модернизации, реставрации) инвестиционной недвижимости, проведения иных аналогичных работ;
- переоценки инвестиционной недвижимости в соответствии с законодательством;
- иных случаев, установленных законодательством.

Из-за возможности корректировки первоначальной стоимости в Беларуси предусмотрена модель учета по переоцененной стоимости. В отличие от МСФО в которых применяется модель учета по справедливой стоимости, переоцененная стоимость не является текущей рыночной стоимостью, которая является аналогом справедливой.

Таким образом, можно сказать, что инвестиционная недвижимость должна соответствовать условиям признания основных средств, а также должна быть сдана в операционную аренду, без использования в основной деятельности организации, а также следует разработать более конкретизированные условия признания при использовании одной недвижимости и в инвестиционных целях, и в основной деятельности, а также следует пересмотреть и расширить состав первоначальной стоимости инвестиционной недвижимости в связи с

возможностью ее перевода в категорию «основные средства» для использования в основной деятельности организации.

#### Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость» : Министерство финансов Республики Беларусь. URL: [http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post\\_190816\\_657\\_20.pdf](http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post_190816_657_20.pdf) (дата обращения:04.04.2021).
2. О некоторых вопросах бухгалтерского учета : утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 30.04.2012г.№25 : Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2012. №8/26354.

УДК 657

*Куриль Е. П., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И СЛУЖБА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА**

Многие авторы под «внутренним контролем» и «внутренним аудитом» понимают одно и то же определение, так как оба эти понятия во многом совпадают: имеют одинаковый объект исследования, некоторые функции и т. п. Поэтому необходимо различие между ними, а также выражение взаимосвязи для создания контролирующей службы. Внутренний контроль, например, осуществляется руководителем, менеджером или ответственным лицом, в виде другого персонала организации и обеспечивается надёжной финансовой отчётностью. А внутренний аудит представляет собой службу, направленную на улучшение работы операций, выявление факта нарушения и ведение консультирования по оптимизации.

Более подробно остановимся на сущности внутреннего контроля, для этого проведем обзор литературных источников (таблица 1).

Изучив категорию «внутренний контроль» с точки зрения различных авторов, можно сказать, что под внутренним контролем понимается система мер, осуществляющаяся организацией для обеспечения эффективного выполнения должностных обязанностей работников, а также принятия действенных управленческих решений.

Внутренний контроль включает в себя такие концепции, как стиль управления организацией, порядок принятия решений, контроль за учётом и отчётностью, разделение полномочий по учёту и контролю управленцами организации, проверка эффективности самой системы внутреннего контроля. Однако эффективность организации внутреннего контроля определяется внутренним аудитом. Внутренний аудит – это независимая оценка деятельности организации, направленная на создание уверенности у менеджеров всех

уровней управления в том, что созданная система внутреннего контроля надежна и эффективна [6]. Таким образом, понятие внутреннего контроля является более широким, чем внутренний аудит.

Таблица 1 – Подходы к определению сущности затрат

Автор, источник	Экономическая сущность
Тангиева А. Б. [1]	Внутренний контроль – это совокупность приемов, процедур и мер, направленных для обеспечения достоверности информации, представляемой учетным персоналом.
Дерновая О. С. [1]	Внутренний контроль – политика и процедуры, принятые аудиторской организацией для обеспечения разумной уверенности в том, что все аудиторские проверки, выполненные аудиторской фирмой, осуществлялись в соответствии с законодательством.
Колодин Д. М. [2]	Внутренний контроль – это система мер, организованных руководством предприятия и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций.
Дубовик И. И. [3]	Внутренний контроль – процесс управления деятельностью фирмы с целью эффективного и результативного использования ее ресурсов, сохранности ее активов, соблюдения требований законодательства.
Борисова Л. И. [4]	Внутренний контроль – это важнейшая часть системы управления, позволяющая предупреждать, выявлять недостатки и нарушения, а также своевременно устранять их последствия.

\*Источник: собственная разработка на основе обзора литературных источников

Основной целью внутреннего аудита является помощь персоналу организации в выполнении своих функций, в достижении преимущественных управленческих решений, а также в получении максимального дохода. Основные методы внутреннего аудита представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные методы внутреннего контроля



Таким образом, внутренний аудит для осуществления контрольных функций в организации подразделяется на внутренний аудит по контрольным точкам и плановый контроль. Поэтому внутренний аудит в организации осуществляет следующие функции:

1. внутренний аудит повышает качественный уровень первичного учёта;
2. внутренний аудит помогает организации в создании пакета внутренних документов;
3. внутренний аудит программы для каждого участка, содержащие подробный список проверяемых вопросов, аудиторские доказательства и методы проверки;
4. внутренний аудит помогает оптимизировать налогообложение в рамках действующего законодательства;
5. внутренний аудит позволяет соблюдать действующее законодательство путём разработки методик проведения внутренних проверок на определённых участках учёта;
6. внутренний аудитор составляет отчёт о проведённой работе с указанием рекомендаций по исправлениям выявленных недостатков по результатам плановой проверки по всем участкам;
7. внутренний аудит помогает решить различные задачи, поставленные руководством организации, оперативно, а также способствует повышению прибыльности предприятия.

Таким образом, все поставленные задачи для внутреннего аудита решаются при помощи реализации функций, позволяющих создавать методологические обеспечения для внутреннего контроля. Также в статье были рассмотрены признаки отличий внутреннего аудита от внутреннего контроля.

#### Список литературы

1. Внутренний аудит и внутренний контроль. URL: [vnutrenniy-audit-i-vnutrenniy-kontrol.pdf](#) (дата обращения: 02.04.2021).
2. Колодин Д. М. Внутренний контроль : практические рекомендации. М. : Техносфера, 2017. 194 с.
3. Дубовик И. И. Рекомендации Минфина по внутреннему контролю. *Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение*. 2013. № 6. С. 24–33.
4. Борисова Л. И. Минфин России рекомендовал вести внутренний контроль. *Финансовые и бухгалтерские консультации*: электрон. журн. 2013. №11. С. 3–7.
5. Данилкова С. А. Внутренний аудит операций по движению запасов. *Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами* : матеріали VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, Луцьк, 11 грудня 2020 року. Луцький національний технічний університет. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2020. С. 325–327.

УДК 657

*Куриль Е. П., студент**Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Основные средства – важный характерный элемент каждой организации, от которого в некоторой степени зависит финансовое положение организации за счёт эффективности их использования и обеспеченности их сохранности.

В организациях бухгалтерская служба решает проблемы организации учёта основных средств, выбора метода начисления амортизации, метода учёта затрат на осуществление ремонта основных средств, метода осуществления переоценки основных средств на определенную дату, позволяет наиболее точно отвечать интересам организации, ее целям, без противопоставления интересам налоговых органов, обеспечивая при этом контроль за высокоэффективным использованием средств и сохранностью собственности.

Проблема оценки и учёта основных средств является наиболее важной для организаций при подготовке отчётности, соответствующей международным стандартам финансовой отчётности (МСФО), что вызвано высокой долей основных средств в составе активов для большинства предприятий [1, с. 200].

Перевод отчётности предприятий, составленной по белорусским стандартам бухгалтерского учёта на международные, обеспечивает иностранных инвесторов наиболее доступной информацией о его финансово-экономическом положении. Это играет немаловажную роль в получении дополнительных средств для развития предприятия.

Одной из основных проблем учёта основных средств в Республике Беларусь является переход на международные стандарты.

Основным документом, регулирующим учёт основных средств в Республике Беларусь является инструкция по бухгалтерскому учёту основных средств, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.12 № 26.

В соответствии со стандартами Республики Беларусь основными средствами являются основные фонды, выраженные в денежной оценке, к ним относится имущество, функционирующее свыше 12 месяцев и стоимостью более 30 базовых величин за единицу [2].

А по версии МСФО основные средства – это материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода [3].

Сравнительная характеристика Инструкции по бухгалтерскому учёту основных средств и IAS 16 «Основные средства» представлена в таблице 1.

**Таблица 1 – Сравнительная характеристика Инструкции по бухгалтерскому учёту основных средств, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.12 №26 и IAS 16 «Основные средства»**

IAS 16 «Основные средства»	Инструкция по бухгалтерскому учёту основных средств, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.12 №26
<b>ОПРЕДЕЛЕНИЕ</b>	
Основные средства – это материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода.	Основными средствами являются основные фонды, выраженные в денежной оценке, к ним относится имущество, функционирующее свыше 12 месяцев и стоимостью более 30 базовых величин за единицу.
<b>КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</b>	
Объект основных средств должен учитываться в качестве актива, когда: у компании есть уверенность в том, что она получит связанные с активом будущие экономические выгоды; и себестоимость актива для компании может быть надёжно оценена	В качестве актива принимаются к учёту основные средства при одновременном выполнении следующих условий: активы предназначенные для использования при производственном процессе, выполнении работ оказании услуг; активы способные приносить экономические выгоды в будущем и предназначенные для использования в течение срока более 12 месяцев.
<b>ФАКТИЧЕСКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</b>	
Покупную цену, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, за вычетом торговых скидок и возвратов переплаты; любые затраты, напрямую связанные с доставкой актива на место и приведение его в рабочее состояние для использования по назначению; первоначальную оценку стоимости демонтажа, ликвидации актива и восстановления производственной площадки, на которой он располагался.	Признаются фактических затрат на приобретение, содержание, доставку и монтаж ОС.
<b>ПОСЛЕДУЮЩАЯ ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</b>	
Возможность учёта по первоначальной или переоцененной стоимости.	Не допускает переоценку земельных участков; Различны подходы к отражению результатов переоценки и реализации сумм дооценки.

\*Источник: Собственная разработка на основании источников 2, 3

На основании рассмотренных отличий бухгалтерского учёта основных средств в МСФО 16 «Основные средства» и Инструкции по бухгалтерскому

учёту основных средств, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.12 № 26, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь ведётся работа по применению международных стандартов в национальной практике.

Нововведения национального бухгалтерского учёта установлены следующим:

- процессами глобализации экономики и расширением участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции;
- потребностью в законодательном закреплении современных положений теории и практики бухгалтерского учёта.

Организации должны составлять свою финансовую отчётность в соответствии с международными стандартами для повышения конкурентоспособности, возможности выхода на мировой рынок, получения кредитов в зарубежных банках, а также для предоставления объективной и точной информации инвесторам о финансовом положении организации.

Таким образом, положения Республики Беларусь по учёту основных средств имеют множество сходств со стандартами МСФО, однако положения Республики Беларусь конкретизируют и разъясняют принципы ведения бухгалтерского учёта с помощью дополнительных инструкций и пояснительных записок.

#### Список литературы

1. Чечеткин А. С. Бухгалтерский учёт основных средств : учеб.-метод. пособие. Мн. : ИВЦ Минфина. 2016. 200 с.
2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учёту основных средств : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, от 30.04.12 №26. Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2014. №8/28368.
3. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 16 «Основные средства». URL: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2016/03/m> (дата обращения: 01.04.2021).

УДК 657

*Лавринович А. В., студентка*

*Научный руководитель: Малиновская О. В., ассистент*

*Белорусский государственный экономический университет,  
г. Минск, Республика Беларусь*

## ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ АУДИТОРА

В настоящее время в Республике Беларусь, как и в других странах мира, проводятся мероприятия по совершенствованию оказываемых услуг организациям и физическим лицам в различных сферах деятельности. Наряду с более тщательным контролем за осуществляемой деятельностью и повышением

квалификации сотрудников, а также иными аудиторскими процедурами, необходимо повышать и профессиональную этику аудитора.

В последние годы вопросам этики уделяют все больше и больше внимания. Это присуще не только для «мирового аудиторского сообщества», но и для нашего государства. Принципы этики не только воздействуют на решение отдельных вопросов, но и глобально влияют на аудит в целом. Опыт зарубежных стран (не всегда положительный) показывает, что при нарушении этических принципов в аудите вся работа аудитора может быть перечеркнута, несмотря на все его профессиональные качества и опыт [1].

Цель данной работы – выявить на каком этапе находится современная этика аудиторов, а также проанализировать какие меры повышения профессиональной этики аудитора можно применить в Республике Беларусь.

В Беларуси наибольшую роль в развитии аудиторской деятельности оказало создание правила аудиторской деятельности «Профессиональная этика лиц, оказывающих аудиторские услуги». Данный документ направлен на соблюдение аудиторами общечеловеческих моральных норм и нравственных принципов в своих поступках и решениях. Кроме этого, лицам, оказывающим аудиторские услуги, необходимо действовать в интересах всех пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности. При защите интересов своих клиентов, аудитор должен быть уверен, что они возникают на законных и справедливых основаниях, и обязан отказаться от защиты этих интересов, если окажется, что они возникают в результате нарушения законодательства или справедливости [2, с. 64].

На данный момент в Республике Беларусь существует шесть основополагающих принципов профессиональной этики лиц, оказывающих аудиторские услуги:

- независимость;
- честность;
- объективность;
- профессиональная компетентность и добросовестность;
- конфиденциальность;
- профессиональность поведения [3].

Независимость – принцип аудита, сущность которого заключается в обязательном отсутствии у аудитора при формировании его мнения финансовой, имущественной, родственной или какой-либо иной заинтересованности в делах проверяемого объекта, превышающей отношения по договору на осуществление аудиторских услуг, а также какой-либо зависимости от третьих лиц [4]. Честность основывается на том, что аудитору необходимо осуществлять свою деятельность открыто и честно во всех профессиональных и деловых отношениях.

Главной характеристикой принципа объективности является обязанность аудитора не допускать, чтобы предвзятость, конфликт интересов либо третьи лица оказывали влияние на объективность его профессиональных суждений [5, с. 17].

Профессиональная компетентность заключается в том, что аудитор должен

обладать достаточной профессиональной квалификацией, которая позволяла бы ему качественно осуществлять свою профессиональную деятельность. Добросовестность основывается на оперативности, достаточной тщательности, внимательности, и использовании всех своих способностей при оказании аудитором аудиторских услуг.

Конфиденциальность – это нераспространение аудитором информации о деятельности проверяемого объекта, непредоставлении третьим лицам такой информации, а также в неразглашении сведений без согласия аудируемого лица, заказчика аудиторских услуг, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами или договором оказания аудиторских услуг.

Профессиональность поведения заключается в соблюдении аудитором приоритета общественных интересов, общих норм морали, проявлении непредвзятости и беспристрастности при рассмотрении профессиональных вопросов, формировании выводов и мнений, а также в несовершении действий, дискредитирующих аудитора [6, с. 23–24]. Говоря об этике в других странах, стоит упомянуть о том, что там существуют и другие принципы, а также методы контроля за аудиторской деятельностью, что позволяет зарубежным странам поддерживать аудиторскую деятельность на высоком уровне.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при одновременном соблюдении всех вышеперечисленных принципов на должном уровне, профессиональная деятельность аудитора будет иметь наилучшие результаты.

Для повышения профессиональной этики необходимо совершенствовать уже имеющиеся правила путем более тщательного контроля за деятельностью лица, оказывающего аудиторские услуги, поощрения правильности применения этических принципов, а также использования иностранного опыта в вопросах профессиональной этики. Возможно, для понимания и принятия отдельных этических аспектов потребуется определенное время, но необходимо понимать, что эта область имеет одно из первостепенных значений.

#### Список литературы

1. Лацинина Е. А. Аудиторская этика «по-новому». *Финансовые и бухгалтерские консультации (электронный журнал)*. 2019. №8.
2. Данилкова С. А. Аудит : учеб. пособие. Минск : Новое знание, 2016. 685 с.
3. Национальные правила аудиторской деятельности «Профессиональная этика лиц, оказывающих аудиторские услуги». URL: [http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf\\_191207\\_189.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_191207_189.pdf) (дата обращения: 27.03.2021).
4. Об аудиторской деятельности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 №56-З. *КонсультантПлюс*. Беларусь : ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2021.
5. Суглубов А. Е. и др. Аудит : учебник для бакалавров ; под ред. д.э.н., проф. А. Е. Суглубова. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. 368 с.
6. Лемеш В. Н. Аудит : пособие ; 4-е изд., перераб. и доп. Минск : Амалфея, 2020. 292 с.

УДК 657.6

*Лемеш В. Н., к.э.н., доцент**Белорусский государственный экономический университет,  
г. Минск, Республика Беларусь*

## ПРОБЛЕМЫ В ПОДХОДАХ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня сложно представить управленца, который бы игнорировал информацию, формируемую в бухгалтерском учете и предоставляемую пользователям в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для повышения доверия к такой информации проводится аудит.

В сентябре текущего года отечественному аудиту исполнится тридцать лет. За это время было принято значительное количество нормативных правовых актов, в том числе Национальных правил аудиторской деятельности. Национальные правила аудиторской деятельности (далее – НПАД) - принятые Министерством финансов нормативные правовые акты, устанавливающие требования к порядку осуществления аудиторской деятельности [2 п. 2 ст. 24].

Изначально в Республике Беларусь НПАД разрабатывались на основе Международных стандартов аудиторской деятельности, принимаемых Международной федерацией бухгалтеров (далее – МСА). Однако при разработке НПАД в основе учитывались отечественные особенности как национальной экономики, так и методик бухгалтерского учета.

Следует особо подчеркнуть, что на территории Республики Беларусь МСА и Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, принимаемый Международной федерацией бухгалтеров (далее – Кодекс) введены в качестве технических нормативных правовых актов только с 1 июля 2020 года [7]. При этом, действие НПАД никто не отменял. Более того, с 20 февраля 2021 вступили в силу изменения более чем в 30 постановлений Министерства финансов Республики Беларусь в области регулирования аудиторской деятельности. Изменения коснулись 31 НПАД из 35 действующих. Условно изменения в НПАД можно сгруппировать следующим образом:

- 1) изменены названия НПАД. Такие изменения коснулись трех НПАД;
- 2) изменения, связанные с техническими правками в НПАД. В основном это уточнение по тексту НПАД по уточнению перекрестных ссылок на постановления Министерства финансов, в которые также внесены правки;
- 3) изменения, связанные с редакционными правками в НПАД, которые носят чисто технический характер;
- 4) изменения, связанные с адаптацией к МСА и Кодексу;
- 5) изменения, связанные с терминологией, используемой в НПАД. По тексту в двадцати НПАД произведена замена термина «бухгалтерская (финансовая) отчетность» на «бухгалтерская и (или) (финансовая) отчетность» в соответствующих падежах. В настоящее время законодательно установлено, что аудиторские организации, аудиторы - индивидуальные предприниматели при осуществлении аудиторской деятельности проводят аудит бухгалтерской и

(или) финансовой отчетности и оказывают иные аудиторские услуги, порядок оказания которых устанавливается национальными правилами аудиторской деятельности и международными стандартами аудиторской деятельности [2 п. 1 ст. 21]. В преамбуле к Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» установлено, что он определяет правовые и методологические основы бухгалтерского учета, требования к составлению и представлению бухгалтерской и (или) финансовой отчетности [3]. Следует отметить, что в указанном законе данные термины не приведены с расшифровкой что под ними понимается, а наличие союзов и (или) говорит о том, что это различные виды отчетности. В Национальных стандартах бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [5] и «Консолидированная бухгалтерская отчетность» [6], не приводится определение термина «бухгалтерская отчетность» тогда как они регулируют правила раскрытия информации именно бухгалтерской отчетности. В чем их различие и в каких случаях следует использовать термин «бухгалтерская отчетность», а в каких – «финансовая отчетность» либо как «бухгалтерская и финансовая отчетность» – остается открытым. По мнению автора, данный аспект давно требовал уточнения и остается весьма насущным.

Также была произведена замена и уточнение ранее использованного термина «оценочные значения». Следует отметить, что термин «оценочные значения» ранее был введен Правилами аудиторской деятельности «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете» [9]. Под оценочными значениями понимались исчисленные значения показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, допустимые в соответствии с нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, которые применяются при невозможности определения точных значений или при отсутствии независимых, внешних оценок. К оценочным значениям относились фонды, резервы, регулирующие статьи бухгалтерского учета [9 п. 4]. Подчеркнем, аналогом Правилам аудиторской деятельности «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете» является Международный стандарт аудита 540 «Аудит оценочных значений, включая оценку справедливой стоимости, и соответствующего раскрытия информации» [4], согласно которому: оценочное значение – приближенное значение денежной величины в отсутствие точных способов ее расчета [4 подп. а) п. 7]. Данный термин используется для обозначения величины, оцениваемой по справедливой стоимости при неопределенности оценки, а также для обозначения других величин, требующих оценки. В случаях, когда МСА 540 касается только оценочных значений, подразумевающих оценку по справедливой стоимости, используется термин «оценки справедливой стоимости».

Теперь в НПАД вместо термина «оценочное значение» используется термин «учетная оценка, требующая применения профессионального суждения при ее расчете в отсутствие точных способов их определения, полученных руководством аудируемого лица в ходе подготовки бухгалтерской и (или) финансовой отчетности». По мнению автора, необходимо принимать НПАД, аналогичный МСА 540, что позволит избежать возможных разногласий при



выполнении аудиторами аудиторских процедур в части оценочных значений. Наряду с указанным, следует закрепить в нормативном акте для целей бухгалтерского учета аналогичный термин и требования по раскрытию информации о нем в отчетности.

Произведена замена термина «аффилированные лица» на термин «связанные стороны». В Законе Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» [1] приведен термин и его значение «аффилированные лица хозяйственного общества». В учетной же практике руководствуются термином «связанные стороны», и под которым понимаются – аффилированные лица хозяйственного общества; унитарные предприятия, собственники имущества и (или) руководители которых являются одними и теми же физическими лицами или состоят в близком родстве или свойствах [5 п. 2]. Как видим, термин «связанная сторона» шире термина «аффилированные лица». Таким образом, для приведения к единообразию терминологии была произведена замена термина «аффилированные лица» на термин «связанная сторона» в пяти НПАД.

Приведенное выше, свидетельствует о значительной унификации терминологии в области регулирования аудиторской деятельности, что, несомненно, благоприятно скажется на работе аудиторов и повысит доверие к отчетности, мнение о которой они выражают. Однако по-прежнему остается ряд нерешенных вопросов, требующих разрешения со стороны регулятора и законодателя в области бухгалтерского учета и аудита.

#### Список литературы

1. О хозяйственных обществах : Закон Республики Беларусь от 09.12.1992 № 2020-XII.
2. Об аудиторской деятельности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 56-3.
3. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3.
4. Международный стандарт аудита 540 «Аудит оценочных значений, включая оценку справедливой стоимости, и соответствующего раскрытия информации».
5. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104.
6. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность», утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2014 № 46.
7. Постановление Совета Министров от 25.05.2020 №308 «О введении в действие на территории Республики Беларусь международных стандартов аудиторской деятельности».
8. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14.01.2021 № 6 «Об изменении постановлений Министерства финансов Республики Беларусь».

9. Правилами аудиторской деятельности «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете», утвержденных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 19.06.2002 № 86.

**УДК 338.32.053**

*Лукша К. А., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПРОБЛЕМЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

На момент 2020 года в Республики Беларусь было зарегистрировано 40198 субъектов хозяйствования. Согласно статье 13 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013 № 57-З – активы и обязательства любой организации, в том числе и бюджетной, подвергнуты инвентаризации. То есть сравнению фактического положения активов, с положением зафиксированном в отчетности [3].

На сегодняшний день основополагающим нормативным документом, обеспечивающим порядок и нормы осуществления инвентаризации основных средств является Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, утв. постановлением Минфина от 30.04.2012 г. № 26 [2].

Руководитель фирмы устанавливает дату инвентаризации по договоренности с бухгалтерией, утверждённый порядок проведения закрепляется в учетной политике. Сроки проведения годовой инвентаризации устанавливаются, учитывая объем активов, и с учетом норм п. 7 Инструкции № 180 по временным критериям. Перед началом инвентаризации рекомендуется осуществлять проверку наличия и состояния инвентарных карточек и книг, описей и других регистров, технической документации, документов на основные средства. Перед инвентаризацией материально-ответственные лица дают расписки о том, что все поступившие основные средства оприходованы, выбывшие – списаны, все первичные документы переданы в бухгалтерию.

Сегодня бухгалтерские программы предлагают широкие возможности синхронного заполнения/обновления информации инвентарных карточек и других регистров в процессе заполнения электронных первичных документов при поступлении, движении, выбытии основных средств. Однако при этом, наличие системы электронного бухгалтерского учета на предприятиях не гарантирует точности учетных данных. Кроме того, если на предприятии отсутствует практика использования электронно-цифровых подписей (что, в свою очередь, требует наличия бумажных инвентарных карточек), а материально ответственные лица не ведут электронные регистры или отражают в них лишь основные характеристики об основных средствах, то при наличии

большого количества основных средств существует риск того, что в межинвентаризационный период изменения по данным инвентарным объектам не всегда точно и своевременно отражаются в карточках. Зачастую, механизм автоматизированного контроля произошедших за период фактических изменений имеющейся в системе информации об основных средствах отсутствует. И работа по проведению инвентаризационных мероприятий проводится привычными способами.

Для бухгалтера суть инвентаризации – подтвердить данные бухгалтерского учета. Поэтому в инвентаризации в большей величине заинтересованы собственники организаций, по следующим причинам:

1) инвентаризация выявляет фактическое существование (и местопребывание) имущества и обязательств организации; 2) дисциплинирует сотрудников и материально-ответственных лиц; 3) итоги инвентаризации становятся причинами для принятия управленческих решений и кадровых перестановок; 4) своевременно позволяет выявить злоупотребления; 5) выявляет наличие или отсутствие договоров с материально-ответственными лицами др.

При наличии в организации небольшого количества основных средств и электронного учета первичных документов, процесс инвентаризации, как правило, занимает около трех дней, при этом особых проблем не возникает, а риск появления упущений и недочетов минимален. Однако на средних и крупных предприятиях из-за особенностей производства и многообразия видов работ, сложности организационной структуры, масштабов предприятия, разбросанности имущества, большого количества разноудаленных помещений, многочисленности трудового состава и множества материально-ответственных лиц, многообразия самих основных средств, и других факторов возникает ряд сложностей и проблем. Также трудоемкость данной процедуры может быть связана с ручным методом ее проведения. Тогда проведение инвентаризации занимает около двух недель, то есть минимум 10 рабочих дней, что составляет половину рабочего месяца. Таким образом, довольно большая часть сотрудников предприятия в данный период отвлечена от выполнения своих основных обязанностей и производственного процесса. Следовательно, для крупных предприятий процесс инвентаризации – это объемная, трудоемкая и кропотливая работа. Сформулируем ряд факторов, усложняющих проведение инвентаризации:

- ручной метод проведения инвентаризации;
- отсутствие в ERP-системе привязки основного средства к помещению и пользователю;
- отсутствие возможности автоматической сверки результатов инвентаризации с базой данных ERP-системы;
- большой перечень основных средств;
- большое количество материально-ответственных лиц;
- большое количество помещений.

Наличие таких обстоятельств создает дополнительные сложности и

проблеми:

- сложность идентификации объектов по бумажным носителям и поиска в описях;
- сложность поиска основных средств по помещениям;
- возникновение дополнительных трудозатрат на поиск/исправление ошибок и упущений в процессе проведения инвентаризации ручным способом;
- сложность формирования и анализа данных по результатам проведения инвентаризации и подготовки отчетной документации;
- сложность и трудозатратность сверки результатов инвентаризации с базой ERP по основным средствам;
- отвлечение значительной части сотрудников предприятий (участников процесса инвентари) от основного рабочего процесса.

Подобные проблемы требуют большой объем затрат рабочего времени и трудовых ресурсов на проведение инвентаризации ручным способом. Именно этим и обусловлено выделение больших временных сроков проведения инвентаризации.

Большую часть времени занимает основной этап инвентаризации, а именно идентификация объектов по бумажным носителям и сверка результатов. На сегодняшний день существуют технологии, позволяющие усовершенствовать проведение инвентаризации, в частности, технологии автоматической идентификации и сбора данных.

Под понятием автоматической идентификации и сбора данных подразумевается различные методы автоматической идентификации объектов, сбора данных о них и автоматическую обработку данных автоматизированными системами. Подобные технологии с каждым годом находят всё большее применение в различных сферах деятельности. Стремительному развитию способствовали быстро развивающиеся технологии мобильной связи, которые в симбиозе с возможностями автоматической идентификации позволяют увеличить скорость обработки данных и делают внедрение и использование подобных систем доступным и гибким для решения очень широкого круга задач.

Таким образом, модернизация процессов проведения инвентаризации основных средств за счет использования современных технологий автоматизированного сбора и обработки информации может не только улучшить качество учета, но и существенно сократить трудозатраты при проведении инвентаризации.

#### Список литературы

1. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-з О Бухгалтерском учете и отчетности. *Консультант плюс*: Беларусь. Технология 4000 000 «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, Минск, 2014.
2. Инструкция о порядке проведения инвентаризации активов и обязательств : утв. постановлением МинФин РБ. URL: <http://minfin.gov.by/uploa> (дата обращения: 14.03.20).

3. Беларусь в цифрах. URL: [https://istmat.info/files/uploads/62683/belarus\\_v\\_cifrah\\_2020](https://istmat.info/files/uploads/62683/belarus_v_cifrah_2020) (дата обращения: 14.03.20).

4. Бобошко В. И. Контроль и ревизия : учебное пособие для студентов вузов. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

**УДК 675**

*Малашко Д. А., студентка*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА БУХГАЛТЕРА**

Бухгалтерское сообщество любой страны выполняет не только профессиональные, но и общественно значимые функции, поскольку фактически деятельность бухгалтера направлена на удовлетворение запросов непосредственного клиента или собственника и всего общества (государства и граждан). Проблема разработки и внедрения в практику учета этических подходов достаточно широко обсуждается в отечественной и зарубежной экономической литературе. Особенностью бухгалтерской профессии является приверженность бухгалтеров общему кодексу ценностей и поведения, включая объективность мышления. Бухгалтер любой специализации должен всегда помнить о своих обязанностях перед обществом, видеть общественное предназначение своей профессии, чувствовать ответственность за соблюдение общественных интересов, что и предполагает этика профессионального бухгалтера.

Этика бухгалтера – это совокупность норм поведения бухгалтера, принципы, которые должны соблюдаться им в ходе осуществления профессиональной деятельности. Неточность и незаконность в области ведения бухгалтерской отчетности может подорвать авторитет и имидж не только предприятия, но и негативно отразиться на развитии государственной экономики в целом [1].

Профессиональному бухгалтеру необходимо соблюдать некоторые этические требования, для примера рассмотрим профессиональную этику бухгалтера Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь таблица 1.

Рассмотрев этику профессионального бухгалтера Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь в таблице 1 можем заметить, что независимо от того, что подготовка бухгалтеров в различных странах осуществляется по-разному, в этом процессе могут быть задействованы как институты системы общего образования, так и профессиональные (т. е. общественные, негосударственные институты), при выполнении своих профессиональных обязанностей каждому бухгалтеру необходимо соблюдать определенные условия и фундаментальные принципы.

Таблица 1 – Этические требования, предъявляемые к профессиональному бухгалтеру в Российской Федерации, Республике Казахстан и Республике Беларусь [2, 3]

Российская Федерация	Республике Казахстан	Республике Беларусь
Достоверность; потребители бухгалтерских услуг нуждаются в предоставлении своевременной и достоверной информации.	Порядочность; профессиональный бухгалтер должен быть откровенен и честен во всех профессиональных и деловых отношениях.	
Профессионализм; заинтересованные лица испытывают потребность в профессионалах высокого уровня.		
Уверенность; пользователи услуг должны быть уверены, что помощь оказывается согласно установленным нормам и правилам, для чего бухгалтер обязан соблюдать ключевые принципы.		
Честность; оказывая помощь по своей специализации, бухгалтер должен действовать открыто и честно.		Честность (добросовестность); быть прямым и честным во всех профессиональных и деловых взаимоотношениях;
Объективность; поведение бухгалтера не должно быть искажено другими лицами, предубеждениями, личными пристрастиями, конфликтом интересов или другими факторами.	Объективность; профессиональный бухгалтер не должен допускать предвзятости или небеспристрастности, конфликта интересов, оказания давления другими лицами с целью изменения профессионального или бизнес суждения.	Объективность; не допускать, чтобы предвзятость, конфликт интересов или чрезмерное влияние других лиц преобладали над профессиональными или деловыми суждениями;
Профессиональная компетентность и тщательность; предоставление профессиональных услуг должно происходить с должной тщательностью, старанием и компетентностью.	Профессиональная компетентность и должная тщательность; профессиональный бухгалтер должен постоянно поддерживать профессиональные знания и навыки на уровне, достаточном для предоставления	Профессиональная компетентность и должная тщательность; поддерживать профессиональные знания и навыки на уровне, необходимом для предоставления профессиональных услуг, и действовать

	квалифицированных профессиональных услуг клиенту или работодателю, основываясь на текущих тенденциях в практике, законодательстве и методах работы.	тщательно в соответствии применимыми и техническими профессиональными стандартами;
Конфиденциальность; работник бухгалтерии обязан соблюдать конфиденциальность информации, которую он получает в процессе оказания профессиональной помощи. Раскрытие или использование не по назначению такой информации недопустимо.	Конфиденциальность; профессиональный бухгалтер должен соблюдать конфиденциальность информации, полученной в результате профессиональных или деловых отношений, и не должен раскрывать такую информацию третьим сторонам без соответствующих надлежащих полномочий, за исключением случаев, в которых раскрытие такой информации продиктовано его юридическими или профессиональными правами, или обязанностями.	
Профессиональное поведение; работа бухгалтера должна осуществляться согласно установленным нормам, поддерживать положительную репутацию профессии и не дискредитировать ее.	Профессиональное поведение; профессиональный бухгалтер должен соблюдать соответствующее законодательство или регулирование, а также избегать любых действий, дискредитирующих профессию.	Профессиональное поведение; соблюдать соответствующее законодательство и нормативно-правовое регулирование и избегать любых действий, дискредитирующих профессию.
Регламентирующие документы; бухгалтер обязан оказывать услуги согласно установленным правилам.		

К ним относятся: честность, объективность, профессиональная компетентность, должная тщательность (добросовестность), конфиденциальность, профессиональное поведение, необходимость регламентации и использования руководящих стандартов.

#### Список литературы

1. Гончар А. С. Этические проблемы бухгалтера. Международный менеджмент и маркетинг в сфере образования : Материалы четвертой

международной научно-практической конференции (7–8 апреля 2011 г.). ред. кол.: Г. М. Бровка [и др.]. Минск : БНТУ, 2011. С. 18–20.

2. Этика профессионального бухгалтера. *Zaochnik.com* : веб-сайт. URL: <https://zaochnik.com/spravochnik/buhgalterskij-uchet-i-audit/teoriya-buhgalterskogo-ucheta/etika-buhgaltera/> (дата доступа: 11.04.2020).

3. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, членов ОО «Палата профессиональных бухгалтеров Республики Казахстан» (24 апреля 2007 года): *zakon.kz* : веб-сайт. URL: <https://www.zakon.kz/152782-kodeks-jetiki-professionalnykh.html> (дата доступа: 11.04.2020).

### УДК 33

*Малуха А. С., магистрант*

*Научный руководитель: Ржевская Т.А., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АЛЮТЕХ ВОРОТНЫЕ СИСТЕМЫ»

Группа компаний «Алютех» – это лидер рынка роллетных систем стран Восточной Европы и ведущий производитель секционных ворот и алюминиевых профильных систем в СНГ.

Для дальнейшего активного развития, расширения производственных возможностей своих предприятий целесообразным считается привлечение инвестиций в инвестиционный проект в размере 22 млн.евро с целью поддержки стратегического роста группы компаний «Алютех» с помощью вертикальной интеграции бизнеса, оптимизации затрат и операционной эффективности.

Планируется запуск четвертого 9-дюймового прессового комплекса, что предоставит техническую возможность прессовать профиль описанным диаметром 245 мм. На сегодняшний день полностью отлажены все технологические режимы, а загрузка новых производственных линий близка к 100%.

Запуск новой прессовой линии позволит увеличить совокупные производственные мощности предприятия до 10000 тонн профилей в год.

Чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо рассчитать интегральные показатели эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости инвестиций.

Расчёт оценки эффективности инвестиционного проекта представлен в таблице 1. Таким образом, на основании данных, представленных в табл. 1, можно сделать соответствующие выводы:

1. Чистый доход от реализации инвестиционного проекта в 2018 году составит 94466,80 тыс.руб., в 2019 году – 188229,40 тыс.руб., в 2020 году – 239817,70 тыс.руб., в 2021 году – 317190,6 тыс.руб.



**Таблица 1 – Расчёт оценки эффективности инвестиционного проекта**

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021
<b>ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
Денежные поступления, всего	179104,2	229850,6	290149,3	380596,9
в том числе:				
Поступления от продажи продукции	179104,2	229850,6	290149,3	380596,9
Денежные выплаты, всего	84637,4	41621,22	50331,62	63406,3
в том числе:				
Затраты по производству и сбыту продукции	67668,82	6298,5	6331,91	6393,16
Налоги и платежи в бюджет	12873,51	31227,65	39904,64	52918,07
Амортизационные отчисления	4095,07	4095,07	4095,07	4095,07
Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции	94466,8	188229,4	239817,7	317190,6
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
Приток средств, всего	67568,60	-	-	-
Денежные средства на начало реализации проекта	67568,60	-	-	-
Отток средств, всего	67568,60	-	-	-
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	0	-	-	-
<b>ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
Приток средств, всего	-	-	-	-
Кредиты, всего	-	-	-	-
Отток средств, всего	-	-	-	-
Погашение основного долга по коммерческому кредиту	-	-	-	-
Уплата процентов за предоставленные средства	-	-	-	-
Сальдо потока по финансовой деятельности	-	-	-	-
Общее сальдо потока по всем видам деятельности	94466,8	188229,4	239817,7	317190,6
Сальдо потока нарастающим итогом	94466,8	282696,2	522513,9	839704,5
Чистый доход	94466,8	188229,4	239817,7	317190,6
Инвестиции	-67568,60			
Ставка дисконтирования E	0,72			
Коэффициенты дисконтирования $K_{диск} = 1/(1+E)^t$	0,58	0,34	0,20	0,11
Накопленный эффект	54790,74	46872,43	37889,68	29350,33
ЧДД	134351,51			
ИД	3,0			

2. Так как значение чистого дисконтированного дохода положительное, то проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме.

3. Так как индекс доходности выше единицы, т.е. сумма дисконтированных текущих доходов (поступлений) по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений, то это говорит также об эффективности проекта.

Далее рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта таблица 2.

**Таблица 2 – Расчёт срока окупаемости инвестиционного проекта**

Год	2018	2019	2020	2021
Доход, тыс.руб.	75614,58	177582	225787,5	298084,3
Амортизация, тыс.руб.	4095,07	4095,07	4095,07	4095,07
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	71519,51	173486,9	221692,4	293989,3
Налог на прибыль, тыс.руб.	12873,512	31227,65	39904,64	52918,07
Чистая прибыль, тыс.руб.	58645,998	142259,3	181787,8	241071,2
Сумма чистой прибыли и амортизации, тыс.руб.	62741,068	146354,4	185882,9	245166,3
Срок окупаемости, лет	1,1			

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составляет 1 год и 1 месяц, что говорит о возможности через данный период времени покрыть первоначальные вложения и другие затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта.

Далее рассчитаем, как повлияют предложенные мероприятия на эффективность деятельности ОАО «Алютех Воротные системы», таблица 4.

**Таблица 4 – Динамика показателей финансовой устойчивости после предложенных мероприятий**

Показатели	2017	Прогноз	Отклонение (+,-)
Собственный капитал, тыс. руб.	221103	221103	0
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	40854	108422,6	67568,6
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	37382	37382	0
Валюта баланса, тыс. руб.	299339	366907,6	67568,6
Долгосрочные активы, тыс. руб.	209696	271122	61426
Краткосрочные активы, тыс. руб.	89643	95785,60	6142,6
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,739	0,603	-0,136
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,236	0,264	0,028
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,583	0,610	0,027
Коэффициент финансовой устойчивости	0,875	0,898	0,023
Коэффициент капитализации	0,354	0,397	0,043
Коэффициент финансовой зависимости	0,261	0,397	0,136
Коэффициент финансового риска	0,354	0,659	0,305

Из таблицы 4 следует, что коэффициент автономии сократился на 0,136, что говорит об уменьшении доли активов организации, обеспечивающихся собственными источниками формирования.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами увеличился на 0,027, что говорит об увеличении собственных оборотных средств на предприятии.

Коэффициент финансовой устойчивости увеличился на 0,023, что говорит об увеличении финансовой устойчивости предприятия.

На фоне уменьшения коэффициента финансовой независимости следует говорить об увеличении коэффициента финансовой зависимости на 0,136.

Данные изменения произошли за счёт привлечения инвестиций с целью реализации инвестиционного проекта.

Коэффициент финансового риска увеличился на 0,305. Можно предположить о возможных рисках при реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят ОАО «Алютех Воротные системы» значительно наращивать объемы производства и осваивать новые производственные технологии, что поспособствует удовлетворению спроса как на Востоке, так и на Западе, а также привлечению новых заинтересованных в выпускаемой продукции зарубежных инвесторов.

### УКД 330

*Матюк Л. В., викладач, спеціаліст вищої категорії*

*Відокремлений структурний підрозділ «Любешівський технічний фаховий коледж Луцького національного технічного університету»,  
смт. Любешів, Україна*

## ПРЕДМЕТ, ОБ'ЄКТ, ПРИНЦИПИ І ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В ОПОДАТКУВАННІ

Податок – обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до ПКУ.

Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умів отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значущих дій.

Функції податку:

1) Фіскальна – проявляється в надходженні коштів до бюджету для держави задоволення потреб.

2) Регулююча – може виступати або стимулюючої, або стримує для уряду і споживання через механізм податкових інструментів: пільг, ставок, кредитів.

3) Контрольна – оцінюється доцільність і раціональність кожного податкового платежу і податкової системи в цілому. Реалізується в ході оподаткування при регламентації державою фінансово-господарської діяльності підприємства, отримання доходів громадянами, використанні майна.

4) Стимулююча – створює умови для розвитку або скорочення (у даному випадку функція виступає дестимулюючий) того чи іншого виду діяльності.

5) Розподільна – на стадії формування бюджету виступає як фіскальна, регулююча, стимулююча, а на стадії платежів як перерозподільна.

Податкове законодавство України ґрунтується на таких основних принципах:

- Загальність оподаткування;
- Рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;

– Презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;

- Фіскальна достатність;
- Соціальна справедливість;
- Економічність оподаткування;
- Нейтральність оподаткування;
- Стабільність;
- Рівномірність та зручність сплати [1].

Загальнодержавні, місцеві податки та збори, справляння яких не передбачено ПКУ, сплаті не підлягають.

Податкові періоди та строки сплати податків та зборів встановлюються, виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів, з урахуванням зручності виконання платником податкового обов'язку та зменшення витрат на адміністрування податків та зборів [2].

Установлення і скасування податків та зборів, а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до ПКУ: ВРУ, а також сільськими, селищними, міськими радами у межах їх повноважень, визначених Конституцією України та законами України.

При встановленні або розширенні існуючих податкових пільг такі пільги застосовуються з наступного бюджетного року.

Класифікація податків – це угруповання податків за такими ознаками:

1. Залежно від платника: з юридичних осіб; з фізичних осіб; змішані (з власників транспортних засобів).
2. Від форми оподаткування: прямі – податки стягується в процесі придбання або акумуляція матеріальних благ певні розміром об'єкта оподаткування (на прибуток, на майно, з власників транспортних засобів і т. д.); непрямі – включені в ціну товару (ПДВ, акциз, мито).
3. У залежності від компетентності органу, що регулює вид податку: загальнодержавні; місцеві.
4. Залежно від каналу надходження: державні (повністю до державного бюджету); місцеві (до бюджету).
5. Залежно від характеру використання: загального призначення; цільові.
6. Залежно від періодичності стягнення: разові – 1 раз на протязі податкового періоду при здійсненні певних дій; систематичні – через певний проміжок часу протягом платника всієї діяльності.
7. Залежно від методів обчислення: кадастрові; декларативні; за джерелом виплати.
8. Залежно від економічного змісту об'єкту: податки на доходи; податки на споживання.

Список літератури

1. Основні засади податкового законодавства України. *ПРОТОКОЛ*. Юридичний інтернет-ресурс. URL: [https://protocol.ua/ua/podatkoviy\\_kodeks\\_ukraini\\_stattya\\_4/](https://protocol.ua/ua/podatkoviy_kodeks_ukraini_stattya_4/)

2. Податковий кодекс України : Закон України №2755-VI від 02.12.2010 р. ВВР. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 11. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

**УДК 657**

*Мишкович А. В., студентка*

*Научный руководитель: М. И. Бухтик, к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

**ОЦЕНКА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В процессе своей повседневной хозяйственной деятельности предприятие вступает в различные виды отношений с юридическими и физическими лицами. Оно заключает и осуществляет сделки, выполняет обязанности, которые предусмотрены действующим законодательством. В результате такой деятельности появляются денежные обязательства, подлежащие исполнению (кредиторская задолженность). И наоборот, у других лиц возникают долги по отношению к предприятию (дебиторская задолженность) [4].

В современных экономических условиях проблема управления задолженностью для большинства предприятий, в том числе и для сельскохозяйственных, функционирующих на территории Республики Беларусь, по-прежнему остаётся актуальной. Это подтверждается статистическими данными представленными в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Состояние расчетов в РБ (млн. руб.)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Дебиторская задолженность	19518,9	21874,6	26982,2	29943,5	33481,7	38334,6	41354,0	50140,1
Просроченная	2912,3	4047,7	6041,7	6857,5	7059,4	8007,7	7955,9	7760,3
Уд. вес просроченной в сумме дебит. зад-ти, %	14,9	18,5	22,4	22,9	21,1	20,9	19,2	15,5
Кредиторская зад-ть	24125,2	28404,8	35309,9	39549,6	45528,3	49221,8	54518,6	61493,7
Просроченная	2898,6	3829,4	5797,9	6854,3	7229,8	8304,0	7919,7	7440,9
Уд. вес просроченной в сумме кредит. зад-ти, %	12,0	13,5	16,4	17,3	15,9	16,9	14,5	12,1

\*Источник: разработка автора по [1]

Проанализировав данные из таблицы 1, можно сделать вывод, что как кредиторская, так и дебиторская задолженность с каждым годом увеличивается. Дебиторская задолженность в 2020 г. составила примерно 50140,1 млн. руб., в т. ч. просроченная – 7760,3 млн. руб., или 15,5% от общего объема дебиторской задолженности. Кредиторская задолженность в 2020 г. составила 61493,7 млн. руб., в т. ч. просроченная – 7440,9 млн. руб., или 12,1% от общего объема кредиторской задолженности. Темп роста дебиторской задолженности с 2014 г. по 2019 г. был стабилен, но с 2020 г. стал увеличиваться. Также можно сделать вывод о том, что темп роста кредиторской задолженности находился на пике в 2015 г. (124%), а после снизился и находился в стабильном состоянии.

Таблица 2 – Задолженность в сельскохозяйственных организациях (млн. руб.), 2014-2016гг. – млрд. руб.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Дебиторская задолженность	6262,3	7533,3	10007,0	10058,5	1252,7	1386,5	1623,0
Просроченная	1169,2	1659,1	2739,3	280,3	290,0	343,9	364,4
Уд. вес просроченной в сумме дебит. зад-ти, %	18,7	22,0	27,4	26,5	23,2	24,8	22,5
Кредиторская зад-ть	39613,0	46386,3	58863,6	6677,9	6806,8	7597,2	8613,9
Просроченная	7593,9	10702,6	17176,4	2286,7	2386,0	2788,3	2684,8
Уд. вес просроченной в сумме кредит. зад-ти, %	19,1	23,1	29,2	34,2	35,1	36,7	31,2

\*Источник: разработка автора по [2]

Проанализировав данные из таблицы 2, можно сделать вывод, что как кредиторская, так и дебиторская задолженность в сельском хозяйстве также увеличивается. Если в 2014 г. дебиторская задолженность составляла 6262,3 млрд. руб., то в 2016 г. уже 10007,0 млрд.руб., т. е. увеличилась в 1,5 раза, в 2018 г. дебиторская задолженность составляла 1252,7 млн. руб., то в 2020 г. уже 1623,0 млн.руб., т.е. также увеличилась в 1,5 раза, а кредиторская задолженность в 2017 г. составляла 6677,9 млн. руб., а в 2020 г. – 8613,9 млн. руб., т. е. увеличилась почти в 1,5 раза.

Удельный вес дебиторской задолженности сельского хозяйства занимает 3,5% в общем объеме дебиторской задолженности Беларуси, а кредиторская задолженность – 15,2%. Из статистических данных также известно, что на 1 января 2020 г. 1456 сельскохозяйственных предприятия имеет дебиторскую задолженность, в т. ч. 1206 – просроченную. Также 1555 предприятий имеют кредиторскую задолженность, в т. ч. 1380 – просроченную. Организации АПК в большом объеме имеют задолженность при покупке электроэнергии, газа и воды [3].

Таким образом, задолженность организаций АПК постепенно увеличивается. Важно отметить, что уровень кредиторской задолженности (1623,0 млн. руб.) сельского хозяйства примерно в 5 раз превышает уровень дебиторской задолженности (8613,9 млн. руб.), что создает угрозу финансовой устойчивости предприятий АПК, т. к. даже при полном расчете за

сельскохозяйственную продукцию просроченная кредиторская задолженность не может быть погашена.

В Государственной программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 гг. предложены следующие пути для сокращения кредиторской и дебиторской задолженностей:

– Планируется повысить эффективность использования сырьевых зон по производству сельскохозяйственного сырья с учетом потенциала земельных ресурсов потребности перерабатывающих производств.

– Получат развитие направления сельскохозяйственного производства овцеводство, пчеловодство, плодоводство, выращивание бахчевых и ягодных культур.

– Продолжится работа по улучшению использования земель сельскохозяйственного назначения, проведению защитных мероприятий в сельскохозяйственном производстве на загрязненных радионуклидами землях.

– Государственная поддержка сельскохозяйственных организаций и фермерских хозяйств будет стимулировать развитие органического сельского хозяйства.

– В растениеводстве будут внедрены эффективные технологии выращивания сельскохозяйственных растений, повышена их урожайность путем использования интенсивных сортов и соблюдения технологических регламентов.

– В животноводстве планируется увеличить численность поголовья высокопродуктивных племенных животных, повысить потенциал продуктивности сельскохозяйственных животных, расширить поставки на экспорт племенного скота.

– Будет продолжена работа по техническому переоснащению животноводческих объектов, в том числе интеллектуальными роботизированными системами.

– Планируется создать научно-исследовательский центр инновационных аграрных технологий и научно-образовательный центр биотехнологий в растениеводстве.

Реализация всех вышеперечисленных мероприятий позволит сократить кредиторскую и дебиторскую задолженности.

#### Список литературы

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2020 г. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 21.03.2021).

2. Статистический сборник сельского хозяйства 2020 г. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 21.01. 2021).

3. Клещёва С. А., Лисовский М. И., Бухтик М. И., Лукашик Л. А. Статистика предприятий отрасли : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит»; Министерство образования

Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2016. 79 с.

4. Бухтик М. И. Управление финансами : учебно-методическое пособие. Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.

5. Бухтик М. И. и др. Финансы : учебное пособие. Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.

**УДК 657.9**

*Мосейчук Е. Л., студент*

*Научный руководитель: Бухтик М.И., к.э.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2641-0396>*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОАО «СТАРОБИНСКИЙ ТОРФОБРИКЕТНЫЙ ЗАВОД»**

Для каждого предприятия важно его финансовое состояние. Так как оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние организации, является платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим не только для организации с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов с целью получить доход от своих вложений [1, с. 363].

В Республике Беларусь оценка финансового состояния организаций проводится в соответствии с «Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования», утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 № 140/206.

Расчет коэффициентов платежеспособности и анализ финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования производятся на основании бухгалтерского баланса субъекта хозяйствования на последнюю отчетную дату. Результаты расчета коэффициентов платежеспособности субъекта хозяйствования оформляются согласно приложению к настоящей Инструкции [2, с. 2].

Открытое акционерное общество «Старобинский торфобрикетный завод» – один из крупнейших в Беларуси производитель и поставщик топливных



брикетов. Свою продукцию реализует как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Топливные брикеты экспортируются в Королевство Швецию, Российскую Федерацию, Республику Польшу и Украину и др. Данное предприятие показывает хорошие финансовые результаты в своей производственно-хозяйственной деятельности, чтобы увидеть их динамику обратимся к таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые результаты ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» за 2018–2020 года

Показатель	2018	2019	2020	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции, тыс.р.	17 332	14 621	16 179	110,66
Себестоимость продукции, тыс.р.	14 226	10 816	13 173	121,79
Валовая прибыль, тыс.р.	3 106	3 805	3 006	79
Чистая прибыль, тыс.р.	7	252	691	274,21

Исходя из данных таблицы видно, что чистая прибыль имеет положительную динамику, а выручка от реализации продукции, себестоимость и валовая прибыль имеет нестабильных характер из-за ряда причин. Рост себестоимости повлиял на снижение валовой прибыли на 21%, предприятию необходимо контролировать данные значения и улучшать их динамику. Чистая прибыль предприятия к началу 2020 увеличилась на 439 тыс. рублей или на 274% по сравнению с 2019 годом, что говорит о эффективной работе предприятия.

Для дальнейшего анализа финансового состояния предприятия необходимо определить его платежеспособность. Анализ платежеспособности ОАО «Старобинский ТБЗ» проводим в соответствии с Инструкцией, рассчитав основные коэффициенты платёжеспособности на основе бухгалтерского баланса предприятия, результаты представлены в таблице 2.

По проведенным расчётам видно, что за все анализируемые года ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» является платёжеспособным, может отвечать по своим обязательствам, и не находится на грани банкротства. Коэффициент текущей ликвидности за 2020 год превышает нормативное значение более чем в 3 раза, что говорит о нерациональной структуре активов, причинами могут быть: неоправданное увеличение дебиторской задолженности; накопление запасов или их низкая оборачиваемость. В данном случае это обусловлено отраслевой спецификой, т.к. добыча сырья для основного производства несёт сезонный характер. Положительным является то что, данный показатель был снижен в 2020 по сравнению с 2019 на 27%, это говорит, что предприятие способно справиться с возникшими проблемами и улучшать динамику данного показателя. Стоит отметить, что предприятие достаточно обладает собственными оборотными средствами, которые

необходимы для финансовой устойчивости, но наблюдается незначительно снижение данного коэффициента. Также данное предприятие по состоянию на 2020 год может рассчитаться по своим долгам, продав 34% своих активов, что является достаточно приемлемым для нормального функционирования предприятия.

**Таблица 2 – Результаты расчёта коэффициентов платежеспособности  
ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» за 2018–2020 года**

Показатель	Нормативное значение для топливной промышленности	2018	2019	2020	Отклонение,±		Темп роста (снижения), %	
					2019 к 2018	2020 к 2019	2019 к 2018	2020 к 2019
Коэффициент текущей ликвидности (К1)	Более 1,4	3,38	6,02	4,42	2,64	-1,6	178,1	73,4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)	Более 0,3	3,51	3,10	2,99	-0,41	-0,11	88,3	96,5
Коэффициент обеспеченности обязательств активами (К3)	Не более 0,85	0,26	0,30	0,34	0,04	0,04	113,3	113,3

По проведенному анализу ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» по состоянию на 2020 год показал хорошие финансовые результаты, подтвердил свою платёжеспособность. Также предприятие стремится улучшать своё финансовое состояние, регулируя производственную деятельность, осваивая новые рынки и новые виды продукции.

#### Список литературы

1. Попов Е. М. Финансы организации : учебник. Минск : Вышэйшая школа, 2015. 431 с.
2. Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва экономики Респ. Беларусь, 27.12.2011 № 140/206. *КонсультантПлюс*. Пинск, 2021.
3. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва статистики и анализа Респ. Беларусь, 14 мая 2004 г., № 81/128/65. *КонсультантПлюс*. Пинск, 2021.

4. ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» : веб-сайт. URL: stbz.by (дата обращения: 03.03.2021).

5. Отчетность предприятия : Бухгалтерский баланс ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» на 01.01.2020

6. Отчетность предприятия : отчёт о прибылях и убытков ОАО «Старобинский торфобрикетный завод» на 01.01.2020

7. Бухтик М. И. Управление финансами : электронное учебно-методическое пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.

**УДК 336.22:338.246.025.2**

*Мучичко К. Ю., студентка*

*Науковий керівник: Клепанчук О. Ю., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7764-614>*

*Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ЇХ ОПТИМІЗАЦІЯ**

Національний бюджет є ефективним інструментом регулювання економічних процесів та засобом реалізації державної політики; він зосереджує значну частину внутрішнього продукту, що централізовано спрямоване на розвиток національної економіки. Тому ключові функції бюджету (розподіл, контроль та забезпечення) виконуються за умови ефективного управління бюджетними складовими (насамперед видатками). Процес управління видатками бюджету ускладнюється такими факторами як: політична нестабільність, загрози національному суверенітету та територіальній цілісності, дисбалансами у фінансовій системі.

В сучасних умовах національного економічного розвитку, враховуючи прагнення України інтегруватися до Європейського економічного простору, дуже важливо вивчити питання фінансової безпеки у соціальній сфері, створити сучасний механізм соціального фінансування та пошук напрямків підвищення ефективності соціальних видатків.

Бюджетна система України – сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права.

Видатки бюджету – це економічні відносини, які виникають у зв'язку з розподілом централізованого фонду грошових коштів держави і його використанням на здійснення програм та заходів, передбачених бюджетом.

Розглядаючи поняття "видатки бюджету", можна сказати, що не має єдиної думки щодо цього визначення. До прикладу, Пасечник Ю. В. розглядає видатки бюджету з огляду на особливості організації бюджетної системи, наводячи їх трактування, як для державного так й для місцевих бюджетів. У цьому випадку витратами, що відображають соціально-економічні відносини, є видатки

національного бюджету, засновані на використанні зосереджених коштів у регіоні, визначеному законом, і різниця між видатками місцевих бюджетів полягає в врахуванні регіональних особливостей [1, с. 443, 470].

На думку Бабиц А. М. та Павлова Л. П., видатки бюджету являють собою процес виділення та використання фінансових ресурсів, що акумулюються у бюджетах усіх рівнів бюджетної системи, згідно з законами про бюджети на відповідний фінансовий рік [2, с. 115]. Вони наголосили на одному етапі бюджетного процесу в даному роз'ясненні - виконанні видаткового бюджету. Однак навіть якщо проаналізувати різні стадії бюджетного процесу, у цьому поясненні контроль як кінцева стадія будь-якого циклу управління не включається. Таким чином, видатки бюджету представляють собою економічні відносини між державою, юридичними і фізичними особами, які виникають у процесі розподілу та використання бюджетних ресурсів, реалізуються в об'єктивних економічних процесах і проявляються за допомогою структурного різноманіття, динамічності та функціональної особливості.

Витрати бюджету відображають функції та завдання країни, рівень і напрямки соціального розвитку, взаємозалежність економіки та фінансів країни та взаємозв'язок між даною країною та іншими країнами.

Система бюджетних видатків - це сукупність конкретних напрямів витрат (планів), якими є планування та виконання видатків, звітування та контроль стану виконання видаткової частини бюджету, структура процесу контролю та взаємозв'язок між пов'язаними установами [3, с. 62].

Поточні видатки бюджету пов'язані з наданням бюджетних коштів юридичним та фізичним особам для задоволення їх поточних потреб. Ці витрати включають: придбання товарів та послуг, необхідних для підтримання економічної та соціальної інфраструктури; трансферти населенню; поточні субсидії державним та приватним підприємствам та урядам нижчого рівня; відсотки на погашення державного боргу і багато іншого. У своїй сукупності поточні видатки формують звичайний бюджет, на який припадає основна частина всіх бюджетних витрат.

Видатки бюджету відіграють провідну роль у забезпеченні коштами на потреби соціального та економічного розвитку суспільства:

1. Захищені видатки бюджету – це видатки загального фонду бюджету, і сума може не змінюватися при зменшенні затвердженого бюджетного призначення.

2. Захищеними видатками бюджету визначаються видатки загального фонду на: оплату праці працівників бюджетних установ; нарахування на заробітну плату; придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів; забезпечення продуктами харчування; оплату комунальних послуг та енергоносіїв; обслуговування державного (місцевого) боргу.

Аналіз інформації про бюджетні видатки за 2013–2018 роки дає підстави стверджувати, що у їх структурі в останні роки відбулися певні зміни. Зросла частка витрат, витрачених на національні функції та потреби оборони. Сьогодні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення значно перевищують

витрати на економічну діяльність, і ми вважаємо, що це є причиною уповільнення економічного розвитку країни.

Можна зробити висновок, що першочергово слід вдосконалити систему бюджетних видатків у сфері управління, економічної діяльності та соціальної сфери. Одним із пріоритетних напрямків є вдосконалення національного контролю, бюджетного та податкового законодавства, мережі виконавців, перехід від бюджетного планування до бюджетного прогнозу тощо. Збільшення фінансування з державного та місцевого бюджету не призводить до автоматичного зростання економіки. Можна сказати, що Україні бракує реального плану розвитку. Гроші є, але, на жаль, на місцях не знають як їх правильно використовувати, тому тримають на депозитах у комерційних банках. Державні гроші не працюють на розбудову інфраструктури у містах та селах, а є пасивними.

#### Список літератури

1. Пасечник Ю. В. Бюджетна система України : навч. посіб. К. : Знання-Прес, 2006. 607 с.
2. Бабиц А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы. М. : Финансы, ЮНИТИ, 2000. 687 с.
3. Prots N. V. Systema vydatkiv derzhavnoho biudzhetu Ukrainy: problemy ta neobkhidnist optymizatsii. *Finansovy iprostir*. 2016 № 2 (22). Pp. 61–68.

УДК 31.158:331.2

*Наливайко М. В., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М.И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### ПРИМЕНЕНИЕ МСФО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях эффективное ведение бухгалтерского учета является неотъемлемой частью деятельности любой организации. Одной из основных целей бухгалтерского учета выступает своевременное отражение достоверной информации о состоянии и движении имущества, которым располагает предприятие. Актуальность выбранной темы заключается в следующем: глобализация мировой экономики обусловлена необходимостью унификации принципов и методов формирования показателей финансовой отчетности всех стран. Таким образом, на современном этапе для эффективного ведения бизнеса на международном уровне, организация должна осуществлять финансовую отчетность с использованием единых учетных нормативов МСФО, разрабатываемые комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это набор стандартов бухгалтерского учета, в которых указано, как должны быть

отражены конкретные виды операций и другие события в финансовой [1]. Цель МСФО – это поддержание стабильности и прозрачности деятельности организаций, а также обеспечение большого притока иностранных инвестиций в страну. МСФО позволяют предприятиям и инвесторам принимать финансовые решения насчет предприятия, поскольку благодаря МСФО они имеют возможность увидеть, что происходит с компанией, в которую планируется инвестирование. На сегодняшний день МСФО являются стандартными в большинстве стран, включая Европейский Союз, а также страны Азии и Южной Америки. Это обусловлено тем, что МСФО является одним из элементов международной привлекательности как экономики страны в целом, так и предприятия.

В Республике Беларусь ввод международных стандартов финансовой отчетности говорит о переходе белорусской экономики на качественно новую, более высокую ступень экономического развития. Согласно постановлению от 19.08.2016 № 657/20 «О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности», Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь с 1 января 2017г. в качестве технических нормативных правовых актов были введены в действие 42 международных стандарта финансовой отчетности, в том числе и разъяснения к ним [1]. Целью внедрения МСФО в бухгалтерскую отчетность Республики Беларусь выступает – привлечения иностранного капитала, а также укрепление взаимоотношений с иностранными инвесторами.

Для предприятий Республики Беларусь составление отчетности по МСФО позволяет:

- сократить время и ресурсы для разработки новых национальных правил учета и отчетности;
- на основании открытости и прозрачности о финансовой деятельности предприятия принимать эффективные управленческие решения;
- повышение уровня прироста рыночной капитализации за счет достоверной оценки стоимости организации для инвесторов;
- приобщиться к международным рынкам капитала;
- налаживать долгосрочные отношения с зарубежными партнерами.

В международной практике сложились три варианта внедрения международных стандартов финансовой отчетности:

- 1) применение МСФО параллельно с национальными правилами учета и отчетности;
- 2) признание МСФО в качестве национальных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- 3) разработка национальных стандартов финансовой отчетности на основе МСФО, то есть с незначительными отличиями, учитывающими особенности национальной учетной системы.

Республика Беларусь придерживается первого варианта внедрения МСФО. Такое решение обусловлено в первую очередь тем, что между национальной

системой учета и отчетности Республики Беларусь и принципами учета по МСФО существуют различия. Например, если Указ № 622 от 20.10.2006 «О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования», позволял переоценивать значительную часть основных средств по решению организации, то согласно практики МФСО компания должна будет: дать справедливую оценку активов по их стоимости, которая была получена при продаже; формировать резервы долгов и т.д. Новые разъяснения содержатся в следующих документах МСФО: «Разъяснение допустимых методов амортизации (Поправки к МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38 [3] Вместе с тем результаты исследований свидетельствуют о наличии подобного рода расхождений во многих странах, внедряющих МСФО, что обусловлено отличиями учетной системы каждой страны. Здесь же следует отметить, что применение МСФО предполагает наличие особого мышления. При составлении отчетности по МСФО требуется перенос акцента с инструкций и регламентов на формирование профессионального мышления, суждения бухгалтера [4].

Важно отметить, что за последние годы в области бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь произошли некоторые изменения. Министерство финансов проводит постоянную работу по обновлению национальных правил аудита с учетом последних рекомендаций и изменений в международных стандартах аудита. Наиболее значимые из них следующие: сокращены обязательные для применения формы первичных учетных документов отчетности; разработан порядок бухгалтерского учета новых объектов бухгалтерского учета – отложенных налоговых активов и обязательств; отменена детальная регламентация состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и др. Главное направление этих изменений – это обеспечение формирования достоверной и полезной для принятия экономических решений информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организаций. Что говорит о серьезности в намерениях внедрить МСФО в Республике Беларусь.

При внедрении МСФО в РБ, можно отметить, что организации столкнулись так же с рядом проблем таких как: необходимость учета большого количество дополнительной информации; рост затрат (оплата услуг консультантов и обучение либо поиск новых сотрудников; замена или модернизация ПО); трудности со своевременностью получения официальных текстов стандартов и качеством перевода.

Таким образом, переход на Республики Беларусь на МСФО – является непростым и поэтапным процессом, который требует тщательного внимания и обоснования. Переход Республики Беларусь на МСФО обеспечивает новые возможности для развития, в том числе способствует увеличению инвестиционной привлекательности страны. Стоит отметить, что в настоящее время в Беларуси достаточно примеров эффективности применения МСФО как государственными, так и частными предприятиями. Однако для полноценного и повсеместного использования МСФО в Республике Беларусь еще предстоит проделать большой объем работы.

Список літератури

1. Рыбак Т. Н. Трудности реформирования. *Финансы, учет, аудит*. 2012. № 6. С. 31–32.
2. Кухто Ю. Ю. Переход на МСФО: проблемы, вызовы и пути для белорусских организаций. URL: <https://promsfo.by> (дата обращения: 01.03.2021).
3. Барабанов А. Международные стандарты финансовой отчетности. URL: <http://www.cfin.ru/ias/overview-1.shtml> (дата обращения: 04.03.21).
4. Бухтик М. И. Управление финансами : учебно-методическое пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.

УДК 657.922

*Науменко В. Р., студентка*

*Науковий керівник: Хиль Л. П., викладач, спеціаліст вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1047-9540>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ПІДХОДИ ДО ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА В УКРАЇНІ

Заробітна плата – це винагорода робітникам за зроблену роботу, обчислена, як правило, у грошовому виразі [1].

В сучасних умовах господарювання на підприємствах в Україні застосовуються різні форми та системи оплати праці. Системи оплати праці повинні забезпечувати робітникам матеріальні стимули. Необхідно враховувати, що від обраної системи залежить величина прибутку та розвиток підприємства.

Світовий досвід організації оплати праці дуже різноманітний в залежності від ступеня соціально-економічного розвитку країни, політичної обстановки, національних особливостей та інших факторів. У країнах з ринковою економікою застосовуються різні моделі організації оплати праці.

В закордонних країнах в системі оплати праці визначається її основні і додаткові елементи. Результати оглядів найбільших компаній світу, сформулювали майбутні тенденції в системі оплати праці найманих робітників:

- зріст масштабів систем змінної заробітної плати, і її частки в загальному прибутку працівників;
- збільшення частки групових форм заробітної плати та зростання їх частини в загальному прибутку робітників;
- велике розповсюдження систем плати за знання і компетенцію;
- розвиток гнучких систем пільг робітникам виробництв.

Необхідно відзначити, що в іноземних країнах держава бере активну участь у формуванні моделей організації оплати праці. Формулювання



мінімального розміру оплати праці закордоном покладається на державу, яка проводить таким способом політику прибутків населення.

У іноземній практиці існують два підходи до визначення розміру мінімальної заробітної плати. Перший – це твердження розміру «споживчого кошика», що складається з життєво необхідних товарів і послуг, виражених у вартісній формі. Другий підхід заснований на співвідношенні фактично склався в країні рівнем заробітної плати. При цьому розмір мінімальної заробітної плати може затверджуватися як на загальнодержавному, так і на регіональних і галузевих ступенях.

У західноєвропейських землях стали прагнути до диференціації мінімуму заробітної плати. У Великобританії, Франції, Бельгії, Норвегії, Нідерландах, Люксембурзі, Іспанії, Португалії законодавством встановлено знижений державний мінімум заробітної плати для юних робітників.

У різних місцевостях величина заробітної плати індексується по різному. Відповідно до ступеня охоплення робітників індексацією, західноєвропейські землі можна розділити на чотири групи:

- країни, де оплата праці всього економічно активного населення індексується (Бельгія, Данія, Ісландія, Італія та ін.);
- країни, в яких індексація застосовується тільки по причетності до окремих соціальних груп (Канада, Франція, Швейцарія, США та ін.);
- країни, де оплата праці не індексується (Австрія, Німеччина, Японія, Швеція та ін.);
- країни, де індексація проводиться в рамках антиінфляційної політики (Нідерланди, Норвегія і Фінляндія).

У західноєвропейських країнах істотна роль відводиться впровадженню і практичного застосування гнучких систем оплати праці, соціальних виплат і т.п.

Соціальні виплати і пільги, які виплачуються крім основної заробітної плати, мають значення при мотивації працюючої активності колективу в досвіді зарубіжного менеджменту.

В крайні роки намітилися тенденції розвитку гнучких систем соціальних виплат і пільг.

При практичному вдосконаленні організації оплати праці в конкретній фірмі потрібно чітко уявляти механізм взаємодії елементів покращуваною системи оплати праці. Визначити структуру постійної і змінної частки заробітної плати, а також яким чином стимулювати робітників фірми до роботи.

В основі практичної модернізації організації оплати праці персоналу фірми повинні бути економічно обґрунтовані заходи щодо вдосконалення організації виробництва, спрямовані на витяг технологічного, господарського, екологічного, економічного та іншого ефекту.

В цілому західноєвропейські держави при організації оплати праці виходять з женеvської схеми, що застосовується для встановлення тарифної системи оплати праці. Ця схема призначає необхідність врахування подальших чинників при встановленні тарифних класів:

- спеціальні знання і уміння (кваліфікаційні вимоги), це професійна освіченість, практика роботи, вимоги до інтелектуальних даних;
- навантаження, тобто ступінь впливу роботи на організм особистості, на його працездатність і здоров'я;
- відповідальність – матеріальна, за колектив в ході виробництва, за збереження комерційної таємниці та ін.;
- умови роботи, що представляють собою вплив оточуючого середовища в ході виробництва, в тому числі безпеку робочого місця.

Справжні розрізнення в заробітній платі робітників можуть дуже суттєво перевищувати спектр тарифної сітки, в наслідку отримання доплат, надбавок і премій. Преміальні моделі оплати праці здійснюються шляхом залучення робітників до участі в прибутках, в капіталі.

Що стосується оплати праці керівного складу підприємств західноєвропейських держав, то тут підхід фактично однаковий. При формуванні посадового окладу керівника за договором рахуються до уваги власні якості, професійно-кваліфікаційний рівень, уміння швидко розв'язувати виробничо-технічні запитання, ініціативність і наполегливість у прийнятті рішень.

#### Список літератури

1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text>.

#### УДК 331.2

*Неусихина В. А., Кротович П. С., студентки*

*Научный руководитель: Мизун О. Ф., доцент*

*Белорусский государственный экономический университет,*

*г. Минск, Республика Беларусь*

### **СТИМУЛИРОВАНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ГИБКИХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА**

Оплата труда является не единственным, но, безусловно, одним из главных факторов стимулирования труда, повышения его эффективности, производительности. Особенно важен выбор системы оплаты труда, так как составной частью себестоимости продукта является заработная плата работника, что отражается на конкурентоспособности товара или услуги на рынке.

Цель работы: выяснить, влияет ли гибкая система оплаты труда на мотивацию принятия управленческих решений. В работе поставлены следующие задачи: рассмотреть существующие виды гибких систем оплаты труда; выявить преимущества и недостатки каждого вида; провести полевое

исследование с целью выявления наиболее часто встречающихся систем в Республике Беларусь.

Под гибкой системой оплаты труда понимается такая система, которая определенную часть заработка ставит в зависимость от личных заслуг и от общей эффективности работы предприятия. В гибких системах основой формирования заработка работника является тариф, который дополняется различными премиями, доплатами, надбавками. От привычных систем гибкая тарифная система отличается тем, что разрабатывается для нужд конкретного предприятия с учетом вида его экономической деятельности.

Рассмотрим основные виды гибких систем оплаты труда:

– Система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации. В данном случае организации необходимо разработать свою тарифную сетку, которая обеспечит распределение по ней работников в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, их уровня квалификации.

– Оплата труда на основе комиссионной системы. При такой системе оплаты труда размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг).

– Система оплаты труда на основе «плавающих» окладов. В данном случае размер тарифных ставок (окладов) устанавливаются в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда.

– Система оплаты труда на основе грейдов. При такой системе оплаты труда оценивается значимость профессии рабочего (должности служащего) для организации, которая, как правило, измеряется в баллах [1].

В период с 20.03.2021 по 27.03.2021 нами был проведен опрос среди сотрудников 34 коммерческих организаций. Цель опроса заключалась в том, чтобы выяснить, какие гибкие системы преобладают на белорусском рынке; определить преимущества и недостатки каждой системы.

Согласно результатам опроса, система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации, занимает лидирующую позицию – ее использует 15 (44%) предприятий. Далее располагаются комиссионные системы оплаты труда – используются на восьми (23,5%) предприятиях, где были опрошены сотрудники. Пять предприятий (14,7%) предпочитают такую гибкую систему оплаты труда, как «плавающие» оклады. И только на двух (5,9%) предприятиях используются грейды. На остальных четырех (11,9%) предприятиях гибкие системы оплаты труда не используются.

Проанализировав ответы респондентов, мы определили следующие преимущества и недостатки каждого вида:

#### 1. Тарифная сетка, разработанная в организации

Преимущества: учет особенностей предприятия и специфики деятельности работника; недостатки: необходимость привлечения специалистов для разработки собственной тарифной сетки, риск субъективной оценки.

#### 2. Комиссионные системы оплаты труда

Преимущества: работник напрямую заинтересован в повышении выручки и прибыли организации; недостатки: концентрация деятельности на продаже продукции, которую легче реализовать, и пренебрежение сбытом той продукции, которая требует поиска новых подходов и рынков сбыта, нестабильность заработной платы ввиду неравномерности продаж в отдельные периоды года.

### 3. Система «плавающих» окладов

Преимущества: оплата труда зависит от полученной прибыли и суммы средств, которые идут на оплату труда, простота расчетов при начислении заработной платы; недостатки: необходимость ежемесячного пересмотра фактического уровня оплаты труда, в соответствии с законодательством может работать лишь в сторону увеличения окладов, наиболее эффективна для небольших фирм с единой командой.

### 4. Грейдинг

Преимущества: возможность дифференциации оплаты труда при неизменном фонде заработной платы, значимость рабочего места определяется на основе критериев, которые важны непосредственно для данного предприятия; недостатки: необходимость участия сторонних консультантов при разработке грейдов и связанные с этим расходы, риск субъективной оценки, сложность процесса разработки системы.

Следует отметить, что 82% сотрудников высказались положительно о гибкой системе оплаты труда, действующей на их предприятии, подчеркнув, что теперь они гораздо более замотивированы, поскольку при гибких системах учитывается особое внимание каждому работнику. Однако 18% респондентов видят больше недостатков, так как сталкивались с субъективизмом при формировании заработной платы.

Несмотря на то, что наблюдается положительная динамика внедрения новых гибких систем оплаты труда на предприятиях Беларуси, тарифная система по-прежнему преобладает. Однако тарифная система в нынешнем виде не соответствует цели эффективного материального стимулирования персонала, стратегии и тактике управления предприятием.

Исходя из этого, предлагаем следующие рекомендации:

внедрять гибкие системы оплаты труда, основываясь на опыте зарубежных стран, которые давно и успешно используют данную систему.

В основу формирования систем оплаты труда в таких странах, как США, Великобритания, Австралия, Франция, Япония, Южная Корея, положена система регулирования минимальной заработной платы, т.е. государство, поддерживая социальную стабильность, «гарантирует минимум», не вмешиваясь во внутрифирменную политику оплаты труда. Далее из установленных параметров в «нижней» части шкалы формируется оплата труда различных категорий работников с учетом их квалификации и потребностей рынка труда, в том числе при помощи гибких систем оплаты труда.

– ориентироваться на гибкие системы оплаты труда, которые формируются благодаря выработке единых стратегий представителями правительства, объединения работодателей и профсоюзов, поскольку в Республике Беларусь не

только профсоюзы, но и наниматели недостаточно активно участвуют в совершенствовании систем оплаты труда. Необходимо сформировать механизм социального партнерства, где должно быть трехстороннее сотрудничество (правительство – профсоюзы – наниматели), что позволяет наиболее эффективно, как свидетельствует мировой опыт, решать ключевые задачи, связанные с совершенствованием мотивационных систем.

При внедрении гибких систем оплаты труда менеджерам необходимо провести подготовку работников отдела труда и заработной платы, а также работников отдела кадров по вопросам внедрения и использования гибких систем оплаты труда. Это позволит выбирать подходящую систему оплаты труда на основе анализа особенностей предприятия, готовить предприятие к внедрению системы и обеспечивать ее эффективное применение. От выбора той или иной системы зависит будущее предприятия, поскольку оплата труда имеет непосредственное влияние на мотивацию персонала, а также на размер издержек, так как заработная плата является одним из пяти экономических элементов себестоимости продукции и в зависимости от отраслевой принадлежности доля расходов на оплату труда может колебаться от нескольких процентов до половины общей суммы затрат на производство. Руководитель должен заботиться о том, чтобы рост прибыли обеспечивался за счет снижения себестоимости выпускаемой продукции. Поэтому необходимо применять четкую систему материального стимулирования. В результате правильно выбранная система может облегчить работу менеджера. Однако может возникнуть и обратная ситуация, где менеджеру придется принять не одно управленческое решение для того, чтобы исправить положение дел.

#### Список литературы

1. Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. URL: [http://mintrud.gov.by/ru/new\\_url\\_656791344](http://mintrud.gov.by/ru/new_url_656791344) (дата обращения: 27.03.2021).

**УДК 331.330.341.1**

*Овечкіна Ю. В., студентка*

*Науковий керівник: Хоменко Л. М., к.е.н., доцент*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна*

### **РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ**

Кінцевим результатом діяльності підприємств у сучасній економіці є реалізація продукції. Надзвичайно швидкі зміни господарського середовища українських підприємств, що пов'язані з посиленням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, вимагають від менеджерів нових підходів стосовно підвищення ефективності взаємодії виробників із споживачами. Центральне місце в роботі маркетологів та менеджерів займають питання

раціоналізації взаємовідносин з партнерами на ринку: споживачами, конкурентами, постачальниками, торгівлею [1].

Для раціоналізації збутової діяльності будівельних компаній підприємств використовуємо матричну теорію ігор.

Першим ігроком виступає завод, а другим споживачі продукції. Вибір другим ігроком узагальненого споживача дозволить працівникам збутової служби виробника з'ясувати ситуації та обґрунтувати управлінські дії. Оскільки другий ігрок ідентифікує значну кількість споживачів, то як правило між ними відсутній обмін інформацією і вони не утворюють коаліції.

Стратегія ігроків стосується прийняття рішення, яке має два результати: споживач прийняв рішення купити асфальтозмішувальну установку; споживач прийняв рішення відмовитися від співпраці. Незважаючи на вплив працівників збутової служби заводу, споживач може відмовитися від будь-яких дій стосовно закупки і обрати позицію очікування. Така позиція також може мати два результати: споживач прийняв рішення по очікуванню; споживач відмовився від прийняття будь-якого рішення. Таким чином стратегію узагальненого споживача можна трактувати як: стратегію дії ( $C_1$ ), стратегію очікування ( $C_2$ ).

Підприємство формує вплив на споживача в залежності від прийнятого ним рішення: 1. У випадку покупки продукції підприємство готується до відвантаження і сервісного обслуговування дорожньої техніки. 2. За відмови споживача від придбання продукції співпраця при зупиняється. 3. У випадку, коли споживач прийняв рішення по очікуванню, працівники підприємства призупиняють вплив на якийсь час. 4. Якщо споживач відмовляється від прийняття будь-якого рішення, то підприємство вимушене продовжувати вплив з надією досягти бажаного для себе результату. Таким чином, підприємство також може мати дві стратегії: впливу ( $\vartheta_1$ ), вичікування ( $\vartheta_2$ ).

Функція виграшу для кожного ігрока визначається стосовно конкретної ситуації. Перехрещення стратегій ігроків утворює ситуацію гри, для кожної із яких визначається функція виграшу. Виступає функція виграшу кількісним виміром віддання переваги іграком, що визначається для кожної ситуації. Оскільки виграш кожного ігрока в тому або іншому випадку залежить від ситуації, то виграш визначається функцією даної ситуації. Розмір виграшу традиційно описується функцією від одного або декількох аргументів [1]. Функція виграшу залежить не тільки від ситуації, але і від значень, які приймуть аргументи функції розміру виграшу.

Матриця гри взаємодії підприємства і споживача має вид:

	$C_1$	$C_2$
$\vartheta_1$	$f_{11}$	$f_{12}$
$\vartheta_2$	$f_{21}$	$f_{22}$

де  $f_{11}, f_{12}, f_{21}, f_{22}$  – функції виграшу підприємства, що визначені для кожної ситуації гри.

Для визначення величини виграшу за участю працівників заводу розглянули кожну із можливих ситуацій взаємодії із споживачами асфальтозмішувальних установок.

1. В ситуації  $f_{11}$  підприємство впливає з використанням своїх ресурсів на узагальненого споживача, який і без впливу прийняв би рішення щодо купівлі асфальтозмішувальних установок. Фактичні витрати підприємства за такої ситуації називаються програшем постачальника. Величина програшу визначається за формулою:

$$P_{11} = n \cdot z,$$

де  $P_{11}$  – програш підприємства узагальненому споживачеві, що обрав стратегію дії;  $n$  – кількість споживачів, що вибрали стратегію дії;  $z$  – середні витрати одного впливу на споживача.

Разом з тим, якщо  $n_1$  із  $n$  споживачів приймуть бажане для підприємства рішення по закупівлі асфальтозмішувальних установок, то завод поверне частину потрачених на збутову діяльність коштів. Розмір такого виграшу підприємства визначається за формулою:

$$P_{v_{11}} = n_1 \cdot a,$$

де  $P_{v_{11}}$  – виграш підприємства в узагальненого споживача, який вибрав стратегію дії;  $n_1$  – кількість споживачів, що вибрали стратегію дії з бажаним для підприємства результатом щодо купівлі асфальтозмішувальних установок;  $a$  – отриманий підприємством виграш від одного споживача.

Різниця виграшу і програшу складає чистий виграш підприємства і визначається за формулою:

$$f_{11} = n_1 \cdot a - n \cdot z.$$

2. В ситуації  $f_{12}$  підприємство впливає на тих споживачів, які обрали стратегію очікування. Під впливом працівників підприємства  $m_1$  із  $m$  споживачів прийняли рішення з бажаним для заводу результатом, тобто закупити асфальтозмішувальні установки. Чистий виграш підприємства в такій ситуації визначається за формулою:

$$f_{12} = m_1 \cdot a - m \cdot z,$$

де  $m_1$  – кількість споживачів, що початковою обрали стратегію очікування, але під впливом підприємства прийняли бажане для постачальника рішення;  $m$  – кількість споживачів, що початковою обрали стратегію очікування.

3. В ситуації  $f_{21}$  підприємство обирає стратегію очікування. При цьому фактичні витрати, тобто програш, дорівнюють нулю. Деяка кількість споживачів ( $n_1$ ), що обрали стратегію дії, приймають рішення з бажаним для підприємства результатом. При такій ситуації чистий виграш підприємства визначається за формулою:

$$f_{21} = n_1 \cdot a$$

4. В ситуації  $f_{22}$  підприємство вибирає стратегію очікування. При цьому фактичні витрати дорівнюють нулю. Ні один із споживачів, що обрали стратегію очікування, не змінить свого рішення. В даній ситуації функція виграшу заводу буде дорівнювати нулю:

$$f_{22} = 0$$

Матриця гри взаємодії підприємства і споживачів за збутової діяльності виробника продукції має вид:

	$C_1$	$C_2$
$e_1$	$n_1 \cdot a - n \cdot z$	$m_1 \cdot a - m \cdot z$
$e_2$	$n_1 \cdot a$	0

Гра взаємодії підприємства і споживача відноситься до класу антагоністичної, некорпоративної, безкоаліційної з нульовою сумою [2]. Чистий вигрaш підприємства не пов'язується з програшем узагальненого споживача послуг будівельних компаній. На основі наведених моделей підприємства визначає раціональну стратегію у відповідності із ситуацією на ринку послуг будівельних компаній.

#### Список літератури

1. Ілляшенко С. М., Олефіренко О. М. Управління портфелем замовлень науково-виробничого підприємства : монографія ; за ред. д.е.н., проф. Ілляшенка С. М. Суми : Університетська книга, 2008. 272 с.
2. Воробьев Н. Н. Математическая теория игр. Л. 1963. 72 с.

УДК 657

*Островская М. Ю., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»)**

В современных условиях развития экономики, в которых функционируют предприятия, вопрос об обеспечении финансовой безопасности становится всё более актуальным. Это связано с нестабильным развитием экономики, снижением уровня ВВП, низким уровнем финансового контроля, что приводит к росту коррупции и снижению уровня жизни в целом. Финансовая



безопасность является одним из критериев оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основной целью финансовой безопасности предприятия является создание условий для устойчивого и надёжного функционирования предприятия, путём управления рисками и защиты финансовых интересов от внутренних и внешних негативных факторов воздействия, порождающих эти угрозы [1].

Степень вероятности наступления внутренних финансовых рисков достаточно легко рассчитать, основываясь на определенных показателях деятельности предприятия. Наиболее эффективным инструментом для данных целей является анализ бухгалтерской отчетности – бухгалтерского баланса, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчетный период [2]. Данные формы документов в Республике Беларусь утверждены постановлением Минфина РБ от 12.12.2016 № 104 Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность».

Данную отчетность периодически составляет каждая предприятие, что значительно упрощает процесс финансового анализа. Значения показателей сравниваются с нормативными, выявляются отклонения. Также проводится анализ в динамике, то есть исследуется изменение значения показателей за ряд лет.

В основе обеспечения финансовой безопасности предприятия лежит оценка финансового состояния предприятия, для которой рассчитываются следующие показатели:

- коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
- коэффициенты финансовой устойчивости.

**Таблица 1 – Основные показатели ликвидности  
ОАО «Речицкий метизный завод»**

Показатель	Оптимальное значение	2017	2018	2019	Отклонение, ±		Темпы роста (снижения), %	
					2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	не менее 0,2	0,01	0,03	0,03	0,02	0	300	100
Коэффициент текущей ликвидности	1,3	0,6	0,76	0,8	0,16	0,04	126,7	105,3
Коэффициент обеспеченности и собственными оборотными средствами	0,2	-0,64	-0,32	-0,26	0,32	0,06	-96	-58

\*Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

На основании данных бухгалтерской отчетности проанализируем основные показатели ликвидности и платежеспособности предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» таблица 1 ОАО «Речицкий метизный завод» – крупнейшее в Беларуси предприятие по выпуску крепёжных изделий [3].

Исходя из данных таблицы, можно сделать выводы, что коэффициент абсолютной ликвидности имеет тенденцию к увеличению с каждым годом, что может говорить о возможности своевременного покрытия долгов предприятия. Коэффициент текущей ликвидности не достигает оптимального значения и в 2019 году показатель увеличился на 0,2 по сравнению с 2017 годом, что связано с увеличением суммы краткосрочных обязательств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится ниже нормативного, что свидетельствует о том, что у предприятия недостаточно собственных оборотных средств, а также возрастает риск возникновения просроченной задолженности и риск потери финансовой устойчивости.

Анализ данных показателей позволяет сделать вывод, что предприятие является платёжеспособным, однако есть факторы, которые негативно влияют на финансовое состояние предприятия.

Далее для оценки финансового состояния предприятия проанализируем показатели финансовой устойчивости. Полученные результаты представим в таблице 2.

**Таблица 2 - Основные показатели финансовой устойчивости  
ОАО «Речицкий метизный завод»**

Показатель	Оптимальное значение	2017	2018	2019	Отклонение, ±		Темпы роста (снижения), %	
					2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,4 - 0,6	0,3	0,36	0,36	0,06	0	120	100
Коэффициент капитализации	не более 1,0	2,22	1,83	1,78	-0,39	-0,05	82,4	97,3

\*Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

На основании таблицы 2 можно сделать вывод, что коэффициент финансовой независимости не изменился за 2018–2019 гг., и находится в оптимальном значении в пределах не менее 0,4–0,6. Высокий показатель указывает на то, что организация является финансово устойчивой и независимой от внешних кредиторов. Коэффициент капитализации уменьшился на 0,05 в 2019 году и составил 1,78 при нормативе не более 1,0. Значение данного коэффициента свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия от внешних источников средств.

Для дальнейшей оценки финансового состояния предприятия проанализируем показатели рентабельности таблица 3.

**Таблица 3 – Основные показатели рентабельности  
ОАО «Речицкий метизный завод»**

Показатель	2017	2018	2019	Отклонение, ±	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Рентабельность реализованной продукции, %	12,3	11,9	5,9	-0,4	-6
Рентабельность продаж, %	9,7	9,3	3,3	-0,4	-6
Рентабельность собственного капитала, %	15,3	16,5	5,3	1,2	-11,2

\*Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

На основании данных из таблицы, рентабельность реализованной продукции, продаж и собственного капитала в 2019 году значительно уменьшилась по сравнению с показателями за 2017-2018 гг., что вызвано резким падением прибыли предприятия от реализованной продукции. Рентабельность реализованной продукции в 2019 уменьшилась на 6 % по сравнению с 2018 гг., следовательно, на 1 рубль продукции было получено 6 копеек прибыли. Рентабельность продаж в 2019 году составила 3,3%, что говорит о получении прибыли с 1 рубля выручки от реализации в размере 3 копеек. Рентабельность собственного капитала составила 5,3%, следовательно, на 1 рубль собственного капитала было получено 5 копеек чистой прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффективная организация бухгалтерского учёта, а также осуществление контроля за ведением бухгалтерского учёта позволяют обнаружить проблемы и своевременно принять меры для их устранения, тем самым обеспечивая необходимый уровень финансовой безопасности компании.

#### Список литературы

1. Бухтик М. И. Управление финансами : учебно-методическое пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.
2. Бухтик М. И., Киевич А. В., Конончук И. А., Самоховец М. П., Чернорук С. В. Финансы : учебное пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.
3. Официальный сайт ОАО «Речицкий метизный завод». URL: <https://rmz.by/> (дата обращения: 19.03.2021).

УДК 657

Павелко О. В., д.е.н., доцент

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-2483-2245>

Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне, Україна

## ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТАТИСТИЧНІЙ ЗВІТНОСТІ

Будівництво в умовах сьогодення набуває особливої актуальності з огляду на впровадження різноманітних програм будівництва доступного житла, іпотечного кредитування, що позитивно впливає на його активізацію. Для сучасних реалій України характерна чітка тенденція зростання обсягів виконання будівельних робіт (181697,9 млн грн у 2019 р. проти 141213,1 млн грн у 2018 р.) рисунок 1.

Значна тривалість процесу будівництва спричиняє необхідність використання з метою визнання й оцінки доходів і витрат впродовж виконання будівельних контрактів норм П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [1]. Для підприємств, котрі керуються міжнародними стандартами, застосовується МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [2]. Однак, обидві категорії перелічених суб'єктів формують статистичну звітність.

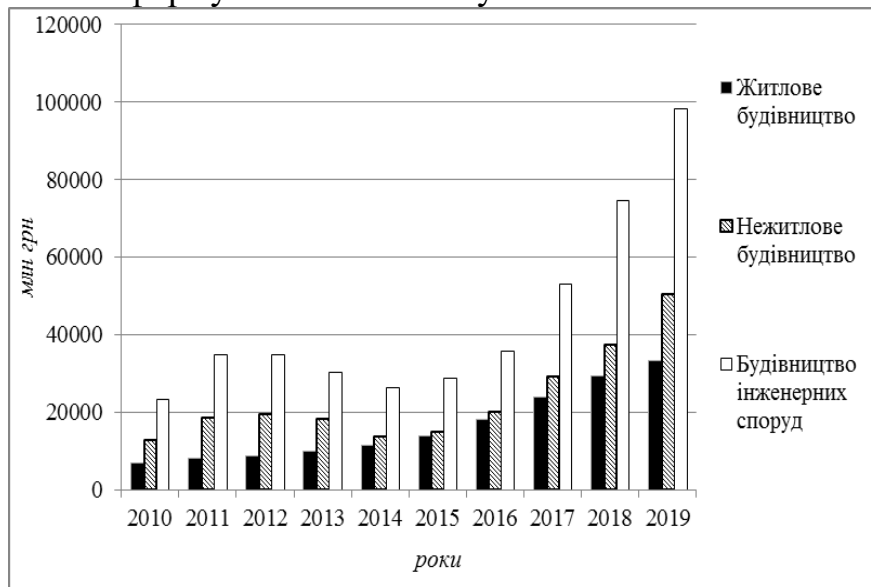


Рисунок 1 – Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції в 2010–2019 рр.

\*Розроблено автором за даними Державної служби статистики України (звернення 12.12.2020)

Вагомий внесок у висвітлення питань щодо обліку витрат основної діяльності будівельних підприємств та їх відображення у звітності здійснили такі вітчизняні вчені, як: З. В. Задорожний, П. М. Кричун, В. М. Пархоменко, С. О.Строїч, Н. П. Тарасова, І. Г.Чалий та ін. Для фіксації операцій, які відбуваються, традиційно використовуються первинні документи, що в разі потреби узагальнюються на рівні зведених.

Відповідно до П(С)БО 18 «Будівельні контракти» витрати за будівельним контрактом включають витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням даного контракту та загальновиробничі витрати [1]. Виникнення витрат фіксується на рівні первинних документів. Серед основних первинних документів будівельних підприємств доцільно виділити такі, як: Акт про установку, пуск та демонтаж будівельної машини – ф. № ОЗ-5, Картка обліку роботи будівельної машини – ф. № ЕБМ-5, Лімітно-забірна картка – ф. № М-8, ф. № М-9, ф. М-28, ф. № М-28а, Акт приймання-передачі устаткування до монтажу – № М-15, ф. № М-15а, Подорожній лист будівельної машини – ф. № ЕБМ-2 та ін. Інформація з первинних і зведених документів у частині обліку витрат заноситься до реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, дані яких є підставою для складання статистичної звітності. Витрати будівельних підприємств в розрізі житлових та нежитлових будівель, інженерних споруд (транспортних споруд, трубопроводи, комунікації та лінії електропередач, комплексні промислові споруди, інші інженерні споруди) відображаються у Звіті про капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма № 2-інвестиції (річна)). Для полегшення його формування доцільно запровадити субрахунки другого порядку, а саме:

- 903.1 «Собівартість будівництва житлових будівель»;
- 903.2 «Собівартість будівництва нежитлових будівель»;
- 903.3 «Собівартість будівництва інженерних споруд» :



\*Розроблено автором

Відтак, інформація з первинних і зведених документів у частині обліку витрат переноситься до реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, дані яких є підставою для складання статистичної звітності, зокрема показників розділу 4 – «Витрати на будівельні та монтажні роботи за окремими видами будівель та споруд» Звіту про капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма №2-інвестиції (річна)). Заповнення показників цих рядків вимагає додаткової інформації.

Основними документами, які підтверджують факт виконання будівельних робіт, що здійснюються на підставі укладених будівельних контрактів, є примірні форми № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт» та примірні форми № КБ-3 «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати». Ці форми складаються на підставі інформації про вартість виконаних обсягів підрядних робіт, що є підставою для оплати замовником.

Примірні форми первинних документів з обліку в будівництві, які використовуються з 1 січня 2014 року під час проведення взаєморозрахунків за обсяги виконаних будівельних робіт, передбачено, зокрема, додатками Т–Ц до ДСТУ БД.1.1-1: 2013 «Правила визначення вартості будівництва» і включають:

- №КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт»;
- № КБ-3 «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати»;
- № 1 «Звіт про виконання робіт за контрактом на об'єкті будівництва за період (місяць/рік)»;
- № 2 «Підсумковий звіт про вартість виконаних робіт за контрактом на об'єкті будівництва»;
- № 3 «Акт здавання-приймання виконаних будівельних робіт».

Слід відмітити, що на практиці не всі будівельні підприємства мають змогу складати кошториси та примірні форми № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт» і № КБ-3 «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати» з використанням спеціалізованих програмних продуктів, наприклад «АВК-5» чи «Експерт-Кошторис». Загалом не мають потреби у формуванні зазначених документів за примірними формами невеликі за розміром підприємства та інші господарюючі суб'єкти, які не є суб'єктами державного сектора. Відтак, вони застосовують розроблені самостійно форми актів приймання-передачі виконаних підрядних робіт в будівництві.

Отже, з метою спрощення процесу складання статистичної звітності будівельним підприємствам доцільно використовувати широку аналітику рахунків, призначених для обліку собівартості.

#### Список літератури

1. П(С)БО 18 «Будівельні контракти» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.04.2001 р. № 205. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.02.2021).

2. МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». URL: [https://www.mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15\\_ukr-compressed.pdf](https://www.mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf) (дата звернення: 15.02.2021).

УДК 657

*Петренко Н. В., студентка*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

На сегодняшний день Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО) признаны во всем мире как эффективный инструмент для предоставления прозрачной и адекватной информации о деятельности предприятия. Отчетность, составленная по МСФО, обеспечивает уверенность иностранным инвесторам при принятии решений о предоставлении финансовых ресурсов предприятию, позволяет повысить вероятность реализации такой сделки.

Республика Беларусь, как и многие страны вовлечена в процесс интеграции национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Беларусь выбрала путь постепенного изменения законодательства и приведение его в соответствие с основными принципами МСФО [1].

Согласно постановлению Совета Министров Республики, Беларусь № 622/15 от 16 сентября 2019 г. «О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений» на территории Республики Беларусь ведены 16 стандартов финансовой отчетности.

В таблице 1 выполнено соответствие основных документов МСФО и Национального стандарта бухгалтерского учета [2].

Наиболее значимые отличия национальных стандартов и МСФО обусловлены следующими причинами:

– приоритетом юридической формы операций над их экономическим содержанием;

– отсутствием широкого применения обоснованных оценок и профессионального суждения;

– сложностью определения справедливой стоимости финансовых инструментов;

– отсутствием единого подхода в отношении операций со связанными сторонами и раскрытия информации о них [3].

Что касается непосредственного использования МСФО в организациях, согласно данным аудиторской палаты Республики Беларусь за 2019 г.:

– у 61% аудируемых организаций имеются показатели, признанные в прочем совокупном доходе.

– 40% организации из обзора включили показатель прибыли на акцию (EPS) в свою финансовую отчетность.

– 40% из обзора признали в финансовой отчетности за 2019 год актив в виде права пользования в соответствии с МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

**Таблица 1 – Соответствие документов МСФО и НСБУ**

МСФО	НСБУ
IAS 1 «Представление финансовой отчетности» IAS 7 «Отчет о движении денежных средств» IAS 27 «Отдельная финансовая отчетность»	НСБУ «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» от 12.12.2016 № 104
IAS 2 «Запасы»	Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, от 12.11.2010 № 133
IAS 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки»	НСБУ «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки», от 10.12.2013 № 80
IAS 16 «Основные средства»	Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, от 30.04.2012 № 26
IAS 17 «Аренда»	НСБУ «Финансовая аренда (лизинг)» от 30.11.2018 г. № 73
IAS 11 «Договоры на строительство» IAS 18 «Выручка»	Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов от 30.09.2011 № 102
IAS 32 «Финансовые инструменты: представление» IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»	Инструкция о порядке раскрытия информации и представления бухгалтерской отчетности о финансовых инструментах, от 13.06.2016 № 43
IAS 38 «Нематериальные активы» IAS 40 «Инвестиционная недвижимость» IFRS 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»	Инструкция по бухгалтерскому учету инвестиционной недвижимости от 30.04.2012 № 25

\*Источник [2]

– 100% аудируемых организаций применили модифицированный ретроспективный подход к переходу на МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

– 78% аудируемых организаций из тех, которые признали «Активы в форме права пользования», представили данный актив отдельной статьей в отчете о финансовом положении.

– ни одна из компаний из обзора не имеет показателя «Гудвилл» в отчете о финансовом положении.

– 39% аудируемых организаций признают в своих активах на 31.12.2019 биологические активы.

– 76% аудируемых организаций сделали раскрытие о влиянии пандемии COVID-19 на финансовую отчетность в разделе «События после отчетной даты», как о факторе неопределенности, который может негативно сказаться на бизнесе Группы [4].

Таким образом, в Республике Беларусь было принято достаточно большое количество нормативных документов по приближению учета к международным стандартам. К ним относятся нормативные документы по составлению бухгалтерской отчетности; учету запасов; учету основных средств; учету доходов и расходов; учету лизинговых операций; учету инвестиционной



недвижимости; о порядке раскрытия в бухгалтерской отчетности и др. Однако сегодня сложно говорить о полном сближении НСБУ и МСФО. Это обусловлено низкой интегрированностью организаций Республики Беларусь с международными партнерами.

#### Список литературы

1. Добрыдень Н. В. МСФО в Республике Беларусь. *Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси* : материалы IX международной молодежной научно–практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 3 апреля 2015. Ч.1. Пинск : ПолесГУ, 2015. С. 108–109.
2. Министерство Финансов Республики Беларусь : веб-сайт. URL: <http://minfin.gov.by> (дата обращения: 25.03.2021).
3. Юзефальчик И. В. МСФО и возможности их применения при совершенствовании национальной системы учета и отчетности. *Банковский вестник*. июнь 2017.
4. Применение МСФО в Республике Беларусь. Обзор практики составления отчетности за 2019 год, опубликованной в 2020 году. URL: <https://audit-ap.by/uploads/files/Primenenie-MSFO-2-1-2.pdf> (дата обращения: 24.03.2021).

УДК 339.187.6(477)

*Поцелуйко І. В., студент*

*Навчально-науковий інститут електронних та інформаційних технологій  
Національного Університету «Чернігівська політехніка», м. Чернігів*

*Науковий керівник: Кальченко О. М., к.е.н., доцент*

*Національний Університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

## ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Лізинг – один із найпоширеніших у світовій практиці метод фінансування технічного оснащення та оновлення виробництва. Основою будь-якої лізингової угоди є фінансова послуга: лізингодавець купує майно у власність для наступного надання його в користування лізингоодержувачеві, який за рахунок періодичних лізингових внесків відшкодовує його вартість. Предметом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, у тому числі машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка. Законодавство України визначає два основні види лізингу: оперативний і фінансовий.

З господарсько-функціональної точки зору лізинг дає змогу зменшувати витрати на закупівлю товарів виробничого призначення (засобів виробництва), а також знижувати рівень оподаткування прибутків та майна. Прибутки отримують і лізингодавці, для яких подібна форма орендної діяльності стає предметом спеціалізації. Якщо лізингодавцем є банк (або інша кредитно-

фінансова структура), він за допомогою лізингу збільшує обсяг банківських операцій, розширює коло клієнтів, максимізує прибутки, знижує фінансові ризики (адже у разі неплатоспроможності клієнта банк залишається власником майна, переданого в лізинг).

Економічні переваги лізингових угод лізингоодержувача проявляються в чотирьох групах факторів – поява зручного джерела фінансування, економія коштів, зменшення ступеня ризиків і стимулювання оновлення виробництва [2, с. 53].

Лізинг є популярним видом оренди в міжнародній практиці. Динамічний розвиток операцій лізингу на Заході припав на 80-ті роки XIX ст. Відомою практикою, яка сприяла лізингу, було надання в оренду своїх телефонних апаратів американською компанією «Белл». Надалі, через півстоліття потому лізингову «естафету» перейняв Форд, який з метою розширення збуту автомобілів використовував саме цю форму оренди.

У Західній Європі, передусім у Великій Британії, Німеччині, Франції, Іспанії, значного поширення лізингові операції набули після Другої світової війни, коли їх предметом дедалі в більших масштабах ставали засоби виробництва.

Сьогодні в США 45% промислового капіталу перебуває в лізингу, в Японії – 33%, у Німеччині – 18%. Кожний третій автомобіль марки Ford реалізується саме з використанням схем лізингу, це 4 млн. щорічно.

Останніми роками в Україні було здійснено низку заходів, які спрямовано на створення ефективного середовища для розвитку лізингу, потужних «гравців» на спеціалізованому лізинговому сегменті ринку. Так, масштабні плани пов'язані з формуванням лізингових компаній з метою розвитку авіаційного транспорту. Це має особливе значення в умовах існування значної кількості невеликих авіаперевізників. Велику роль лізингові відносини відіграють і в аграрному секторі: ключовою інституцією тут є компанія «Украгролізинг», яка постачає технікою агровиробників; придбання транспортних засобів; будівельної техніки; виробничого, торгового обладнання.

Ситуація на ринку лізингових послуг України характеризується тенденцією до розвитку переважно міжнародної форми лізингу.

Найбільш поширеним є лізинг вантажних автомобілів, морських і повітряних суден, комп'ютерної техніки. Поставки автотехніки і обладнання на лізинговій основі пропонують такі компанії, як RENAULT, DAF, SCANIA, IBM, HP.

Ціла низка закордонних компаній висловили готовність розвивати співробітництво із вітчизняними лізинговими компаніями щодо поставки в Україну на лізинговій основі сільськогосподарської та тракторної техніки і обладнання – «Джон Дір», «Bizon», «NEUERO», «URSUS», «PROKOP»; будівельної техніки – «Caterpillar», «Condor», «Лібхерт», «ZEPPELIN», «TATRA»; автотехніки – «МАН», «Мерседес», «Mitsubishi», «Вольво», «Шкода». Українські міжнародні перевізники за допомогою лізингу оновили свій автомобільний парк на суму більш ніж 380 млн дол.

Саме через великі обсяги використання лізингу, в останні роки актуальною стала проблема автоматичного розрахунку лізингових платежів. Кожен лізингоодержувач прагне знати точно скільки саме йому потрібно заплатити в поточному місяці. Для цього компанії дають можливість своїм клієнтам побачити суму до сплати онлайн в режимі реального часу, надають своїм клієнтам доступ до особистого кабінету, де вони можуть бачити стан своїх сплат.

Раніше ці платежі розраховувалися в ручному режимі та записувалися в спеціальних системах чи журналах.

Але, на лізингові платежі впливає велика кількість факторів: зміни в податковому законодавстві, зміна в курсі валют та інші. Через це з'явилася велика кількість помилок при розрахунку платежів. Тому, компанії взялися за розробку програм для автоматичного розрахунку лізингових платежів [1, с. 49].

В кожній компанії конфігурація такого програмного забезпечення різна, адже вони виконують різні функції і це також залежить від того, яку форму лізингу представляє компанія. Автоматизація діяльності лізингової компанії забезпечує досягнення наступних цілей:

- ефективна робота з контрагентами;
- прискорення здійснення операцій по укладанню лізингових угод;
- поточний моніторинг лізингових справ;
- бухгалтерський облік діяльності лізингової компанії;
- прискорення підготовки і ведення внутрішньої документації;
- фінансовий аналіз;
- ефективна організація роботи з персоналом;
- планування фінансів, складання бюджетів, контроль над їх виконанням;
- отримання багатовимірних аналітичних звітів [3, с. 91].

Окрім низки переваг для суб'єктів лізингових операцій, лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни. Тому лізинг, виходячи із закордонного досвіду розвинених країн, у змозі допомогти у вирішенні багатьох проблем українських підприємств, які потребують переоснащення своїх виробництв, придбання ноу-хау та високотехнологічного і дорогого устаткування.

#### Список літератури

1. Войнаренко М. П., Кузьміна О. М., Янчук Т. В. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією: навч. посібник. Вінниця : ТОВ «Едельвейс і Ко», 2015. 497 с.
2. Гехт Л. И. Практика лизинга. М. : Буклет, 2012. 268 с.
3. Терещенко Л. О., Матієнко-Зубенко І. І. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 187 с.

УДК 657:681.5

*Пракопик И. А., студентка**Научный руководитель: Бухтик М. И., к. э.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

В последние годы с развитием научно-технического прогресса важным стал вопрос использования передовых IT-технологий в различных сферах деятельности, в том числе, и в бухгалтерском учёте. Одним из последних новшеств в области бухгалтерского учета является применение облачных технологий.

Облачные технологии представляют собой хранение и обработка информации на серверах в сети Интернет. С точки зрения потребителя, облачные технологии составляют одну большую виртуальную платформу, их сведения хранятся и обрабатываются в облаке. Данные технологии позволяют предоставлять пользователям как Интернет-сервис бухгалтерские, управленческие системы, корпоративную электронную почту, документооборот. Суть данной технологии заключается в том, что собственнику организации, бухгалтеру, работающему на предприятии, за определённую плату предоставляется доступ к программе в Интернете, с помощью которой можно с минимальными трудовыми затратами обеспечить реализацию всех бухгалтерских процессов. Пользователь сервиса платит только за аренду бухгалтерской программы, в которую входит обслуживание, которое заключается в круглосуточной технической поддержке, регулярных обновлениях бухгалтерской программы, защите от вирусов и резервном копировании базы данных [1, с. 57].

В современном мире облачные технологии развиваются стремительно и охватывают всё больше и больше различных сфер. Поэтому нельзя пройти мимо рассмотрения использования данной технологии и описания всех минусов и плюсов.

Развитие облачных технологий связано с несколькими причинами: снижение стоимости трафика, появление разнообразных мобильных устройств и рост общей компьютерной грамотности населения [2].

Если сравнивать с программными обеспечениями, установленными на компьютере, то облачные технологии обладают значительными преимуществами. Во-первых, это мобильность облачных технологий. Сотрудники предприятия могут спокойно перемещаться внутри организации или между офисами. Также сотрудники могут пользоваться программой из разных мест. Это очень удобно, так как в настоящее время многие сотрудники работают удалённо из-за пандемии. Во-вторых, не возникает проблемы, связанной с покупкой более мощных и дорогих компьютеров и серверов. Для работы теперь достаточно обычного компьютера и выхода в Интернет.

В-третьих, облачные технологии позволяют использовать различные программы, не приобретая лицензию. Не нужно заботиться об установке программы, её настройке и обновлении.

Таких преимуществ множество, но помимо них облачные технологии имеют и свои минусы. Что касается потенциальных недостатков, которые могут возникнуть, наиболее распространенная проблема связана с безопасностью и защитой финансовых данных от несанкционированного доступа, кражи информации или взлома компьютера. Многие компании обеспокоены конфиденциальностью своих личных данных, которыми могут заинтересоваться другие компании-конкуренты. Также, есть риск того, что при прекращении использования данной программы данные не будут удалены и могут быть переданы иным лицам. Возникновение проблем на сервере, необходимость постоянного подключения к Интернету (работать из места без связи просто невозможно), некорректная работа программы во многих браузерах – эти все недостатки также могут быть существенными в работе с облаком. Тем не менее, такие риски чаще всего становятся стимулом для улучшения качества и характеристики платформы.

Исследования показывают, что внедрение облачных технологий в бизнес сферу дает хорошие перспективы и упрощает процессы для развития малого и среднего бизнеса в мире. Создание виртуального офиса позволяет сэкономить на аренде помещения и рабочих местах, а также помогает в создании офиса, не привязанного к определённому рабочему месту. Ниже представлена таблица, показывающая удельный вес организаций, использующих облачные сервисы.

Таблица 1 – Удельный вес организаций, использующих облачные сервисы, в общем числе обследованных организаций за 2016–2020 гг, в процентах

Назва	2016	2017	2018	2019	2020
Удельный вес организаций, использующих облачные сервисы, в общем числе обследованных организаций, в процентах	19,3	21,2	22,3	23,5	24,1

\*Источник: [3]

На основании данных из таблицы можно сделать вывод, что количество организаций, использующих облачные сервисы, с каждым годом становится всё больше, что говорит о стремительном развитии информационных технологий.

На сегодняшний день в Республике Беларусь для работы с бухгалтерией активно используется платформа 1С и основанная на её основе платформа «1С: Предприятие 8.2». Данный тип услуги обеспечивает полную мобильность. Неважно, где находятся сотрудники, – везде, где есть Интернет, они смогут работать с программами 1С удаленно. Реализация данного способа работы с программами 1С в облаке в Республике Беларусь распространена не так широко, как в Российской Федерации и Украине [1, с. 59]. Прежде всего, это зависит от того, что данная платформа Республике Беларусь была разработана

относительно недавно и, как следствие, наблюдается низкое использование данного сервиса. Также, развитие облачных технологий в бухгалтерском учете на территории нашей страны зависит и от уровня компьютерной грамотности специалистов по бухгалтерскому учету. Но как показывает практика, не малое количество руководителей и специалистов по бухгалтерскому учету в Беларуси не владеют содержанием облачных сервисов и настроены весьма отрицательно по перспективам их использования. Основная составляющая опасений – проблемы безопасности, так как существует большой риск, связанный с передачей конфиденциальных данных компаний в сетевой доступ. Несмотря на это, создаются правовые акты, которые связаны с созданием механизмов и средств, обеспечивающие конфиденциальность и целостность сообщений в системах и сетях общего пользования.

Таким образом, можно сделать вывод, что облачные технологии приобретают всё большую популярность среди предпринимателей. Они обладают значительными преимуществами и легки в использовании. Но, как и в любой технологии, помимо плюсов есть и свои минусы. Опасениями в использовании облачных технологий могут быть проблема конфиденциальности и постоянный доступ в Интернет. Так или иначе, со временем создаются правовые акты, которые занимаются проблемой безопасности и осуществляют контроль за утечкой информации.

#### Список литературы

1. Астахова Е. Ю. Облачная бухгалтерия – бухгалтерия будущего. №6, 2005. С. 139.
2. Применение облачных технологий в бухгалтерском учете. *Brainteam.ru* : веб-сайт. URL: <https://brainteam.ru/primenenie-oblachnyih-tehnologiy-v-buhgalterskom-uchete/> (дата обращения: 15.03.2021).
3. Статистический сборник «Информационное общество в Республике Беларусь». URL: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d70/d70177df955d97e7780c924986cfe5f1.pdf> (дата обращения: 15.03.2021).

УДК 657.62

*Пушкар О. І., к.е.н., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1383-7366>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Аудиторська діяльність в сучасних умовах пандемії та зниження економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності набуває все більшого значення. Підприємства намагаються не тільки компенсувати свої витрати, але й отримати якомога більші прибутки щоб утриматися на певному

ринку при посиленні конкурентної боротьби та впливу зовнішніх факторів. Тому у користувачів фінансової інформації виникають посилені вимоги до достовірності фінансової звітності, яку надають підприємства. Користувачами фінансової інформації є акціонери, власники, покупці, постачальники, державні та фінансові структури. Від достовірності отриманої фінансової звітності залежать прийняття рішень користувачами в поточному періоді та в перспективі.

Для підтвердження достовірності фінансової звітності суб'єктів господарювання аудиторськими фірмами проводиться аудит згідно з законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258-VIII (діє з 07.02.2018).

«Аудит фінансової звітності – аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам» [1].

Окрім аудиту фінансової звітності аудиторські фірми можуть надавати широкий перелік аудиторських послуг, що зазначені в наведеному законі та поділяються на: аудиторські перевірки та супутні консультативні послуги.

Аудиторські фірми здійснюють свою діяльність самостійно, методичні засади надання послуг формують на власний розсуд, але з дотриманням вимог законодавства. Згідно Законом України «усі аудитори та суб'єкти аудиторської діяльності підлягають суспільному нагляду» [1]. Для цього в Україні створений Орган суспільного нагляду, який складається з Ради нагляду та Інспекції із забезпечення якості.

З метою дослідження сучасного стану, проблем та перспектив розвитку аудиту в Україні Аудиторська палата України здійснює постійний моніторинг та аналіз аудиторської діяльності.

Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. В Україні аудит фактично відбувся як професія й окремий вид інтелектуального бізнесу. Серед супутніх послуг аудиторів популярністю користується ведення бухгалтерського обліку, оскільки бухгалтера суб'єктів господарювання не завжди враховують часті зміни в законодавстві, що призводить до зниження рівня їхньої компетенції.

Аналіз основних параметрів розвитку ринку аудиторських послуг в Україні здійснює Аудиторська палата України (таблиця 1).

Аналіз стану аудиторської діяльності показує, що на ринку аудиторських послуг відбуваються суттєві зміни, а саме з 2014 по 2018 роки кількість аудиторів зменшилася на 340 осіб, тобто до 88,6%. Кількість суб'єктів аудиторської діяльності на 529 одиниць, що складає 64,4% від рівня 2014 року. Це свідчить про відтік суб'єктів аудиторської діяльності внаслідок кризових явищ в економіці та підвищенням вимог до аудиторів відповідно до змін в

законодавстві. Одночасно зменшилась кількість замовлень на надання аудиторських послуг з 44218 у 2014 році до 34428 у 2018 році, тобто на 9790 одиниць. Це зменшення викликано тим, що в Україні невисокий рівень довіри до аудиторських фірм та аудиторів, тому суб'єкти підприємницької діяльності звертаються за наданням аудиторських послуг до інших суб'єктів аудиторської діяльності.

Таблиця 1 – Основні показники стану аудиторської діяльності в Україні, 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відносне відхилення 2018р. до 2014р., %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Кількість аудиторів, осіб	2993	2787	2675	2646	2653	88,6%
Кількість суб'єктів аудиторської діяльності	1488	1326	1107	1108	959	64,4
Кількість замовлень, од	44218	35104	35642	35552	34428	77,9
Кількість замовлень на одного суб'єкта, од	30	27,6	33,3	35,5	36,5	121,7
Обсяг наданих послуг, млн. грн.	1314,6	1291,8	1761,2	1973,1	2126,9	161,8
Середня вартість одного замовлення, тис. грн.	29,7	36,8	49,4	55,5	61,8	208,1
Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності, тис. грн.	905,4	1015,6	1664,5	1969,2	2253,0	248,8

\*Складено відповідно до даних АПУ [2]

Збільшення обсягу наданих аудиторських послуг як в цілому, так і в розрахунку на одного суб'єкта аудиторської діяльності збільшилося на 812,3 млн. грн. та 1347,6 тис. грн. відповідно. Це збільшення викликано підвищенням вартості одного замовлення практично вдвічі (з 27,9 тис. грн. до 61,8 тис. грн. на одне замовлення). Цей фактор також впливає на бажання суб'єктів підприємницької діяльності, для яких аудиторські послуги не є обов'язковими, замовляти відповідні послуги у вітчизняних аудиторів.

Проблемами аудиторської діяльності в Україні є:

- кризові явища в економіці України;
- недостатня довіра суб'єктів підприємницької діяльності до якості аудиторських послуг та їх достовірності;
- достатньо високі ціни, не підтверджені дієвим механізмом формування цін на аудиторські послуги;
- зниження платоспроможності замовників аудиторських послуг;
- підвищення вимог до аудиторської діяльності.

Спираючись на результати проведеного аналізу, можна виділити основні шляхи підвищення рівня розвитку та ефективності функціонування ринку



аудиторських послуг в Україні:

- популяризація професії аудитора та підвищення його ролі в розвитку економіки;
- розширення сфери послуг аудиторських фірм з залученням до аналітичної роботи спеціалістів з різних сфер діяльності;
- страхування професійної відповідальності аудиторів і відшкодування збитку, нанесеного замовнику внаслідок недотримання принципу конфіденційності інформації;
- постійний моніторинг аудиторської діяльності як з боку Аудиторської палати України, так і з боку Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні.

Висновки. На ринку аудиторських послуг відбуваються негативні явища: зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності, підвищення цін на аудиторські послуги, кризові явища в економіці України, зниження платоспроможності замовників аудиторських послуг. Для зменшення впливу цих явищ та для підвищення ефективності аудиторської діяльності необхідно підвищувати якість аудиторських послуг шляхом підвищення кваліфікації сертифікованих аудиторів, вдосконалення законодавчої та нормативної бази аудиторської діяльності, постійного моніторингу аудиторської діяльності, популяризації аудиторської діяльності та її ролі в розвитку національної економіки.

#### Список літератури

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017р. № 2258-VIII (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

2. Звіти Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>.

УДК 657.1.012.1

*Роїк К. В., студентка*

*Науковий керівник: Бондаренко Л. Ф., викладач, спеціаліст вищої категорії  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6030-5530>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету  
внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

### **АНАЛІЗ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН, ЇХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ**

Оточуюча середина суттєво впливає на систему бухгалтерського обліку, тому в країнах зі схожими соціально-економічними умовами схожими є і системи обліку. Але в різних країнах системи обліку різняться за організаційною побудовою, складом і кількістю об'єктів та суб'єктів, ступенем сумісності облікової інформації, можливістю задовольняти потреби різних груп

користувачів [1].

Розвиток національних систем бухгалтерського обліку та звітності у кожній країні визначається факторами, що впливають на особливості їх створення та функціонування. Серед них можна виокремити наступні: розвиток економічних наук і теорії обліку, наявність професійних організацій з обліку та аудиту, економічні наслідки історичного впровадження облікових систем, загальний економічний стан в країні, фіскальна політика держави, національні впливи та особливості, наявність зацікавлених користувачів та їх мета, стан юридичної справи та судової системи, джерела та обсяги фінансування, зовнішній вплив інших країн тощо.

Виходячи з перелічених факторів можна узагальнити основні ознаки облікових систем різних країн.

Наприклад, у Білорусії норми податкового законодавства максимально наближені до стандартів бухгалтерського обліку і це наочно ілюструється послідовністю розрахунку податку на прибуток. Декларація формується за даними бухгалтерського обліку, скоригованими за необхідністю на відповідні відхилення.

Платники, які застосовують особливі режими оподаткування, при визначенні прибутку у податковому обліку не враховують доходи і витрати, що відносяться до таких режимів, чим досягається створення сприятливих умов для розвитку окремих галузей, що потребують державної підтримки.

Німеччина найбільш повно використовує міжнародні стандарти з ведення бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік в Німеччині має давні, вже сталі традиції. Німці і німецька практика мали свого часу істотний вплив і на формування пострадянської системи бухгалтерського обліку. На відміну від англо-американських країн в Німеччині, як і в Україні, бухгалтери орієнтовані на максимально точне дотримання норм законодавства, перш за все, податкового. Це не в останню чергу пов'язано з відмінностями правових систем: німецька система права заснована на кодифікації норм, англосаксонська система загального права на прецедентах.

На розвиток облікової системи у Великобританії великий вплив мали зародження та стрімкий розвиток середнього бізнесу, що врешті-решт призвело до різкого збільшення багатства країни. Саме цей процес зробив істотний вплив на розвиток фінансового обліку, так як зростала кількість інвесторів, кредиторів, їх склад ставав все більш різноманітним. Багато компаній переросли в корпоративну форму власності. Власники компаній, інвестори все більше відокремлювалися від оперативного управління своїм капіталом, передаючи ці функції професійним керуючим. У цій ситуації фінансова облікова інформація стала найважливішим джерелом даних про добробут компанії, і не випадково з'явилася практика надання управлінським персоналом фінансових звітів акціонерам для контролю за ефективністю використання ресурсів. Саме ця обставина зумовила націленість фінансової звітності на інформаційні інтереси інвесторів й кредиторів. Як наслідок, фінансові звіти цієї

країни відрізняються аналітичністю, а визначення рентабельності господарської діяльності є головною метою фінансового обліку.

Фінансова політика Швейцарії визначається невеликою кількістю банків, які задовольняють значну частину потреб бізнесу. Одночасно відбувається і концентрація капіталу в акціонерні товариства. Цей шлях є більш простим і ефективним, оскільки компанія має обмежене число власників і кредиторів (наприклад один великий банк). В цій країні також існує законодавча вимога публікувати деяку інформацію про компанії, тому підприємства також змушені готувати фінансову звітність, але в менш деталізованому вигляді, ніж, наприклад, американські. У цій країні звітність націлена на захист, перш за все, банків-кредиторів. Для бухгалтерської практики характерний консерватизм.

У Франції бухгалтерський облік має дещо іншу орієнтацію. Тут уряд відіграє визначальну роль в управлінні національними ресурсами. Підприємства зобов'язані дотримуватися урядової економічної політики, зокрема в рамках макроекономічного планування. Уряд в цих країнах не тільки контролює фінансові можливості бізнесу, але і виступає при необхідності в ролі інвестора або кредитора. Таким чином, бухгалтерський облік орієнтований, перш за все, на потреби державних планових органів, і фірми змушені слідувати уніфікованим стандартам в області обліку і звітності.

Таким чином, різноманітність систем та моделей бухгалтерського обліку породжує необхідність гармонізації національної облікової системи з формулюванням чіткої концепції її побудови.

#### Список літератури

1. Гейер Е. С. Класифікація систем та моделей бухгалтерського обліку. *Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка*. Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2010. Спецвип. 29. Ч. 2. С. 29–33.

**УДК 330.5:338.2**

**Романуша Ю. В., к.е.н., доцент**

**Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, м. Бахмут, Україна**

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОКАЗНИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Дослідження шляхів детінізації національної економіки є актуальним завданням, оскільки являє собою величезний резерв поповнення державного бюджету. Перші згадки тіньової економіки як явища містяться у працях італійських науковців 30-х років ХХ століття. Тіньова економіка як економічна категорія є достатньо багатоукладним та складним явищем, її сутність розкривається на підставі застосування положень наступних підходів: статистичного; правового; мотиваційного; морального; соціологічного тощо. Серед причин її виникнення виокремлюються такі як: економічні; юридичні;

політичні; соціальні. Також аналіз поглядів вчених на наслідки тінізації економіки свідчить про існування як позитивних, так і негативних її проявів.

Оцінку рівня тінізації національної економіки проведено за даними представленими Міністерством розвитку економіки, торгівлі, та сільського господарства України [2].

Динаміку показників виміру тіньової економіки в Україні за різними методиками обчислення (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року) представлено у таблиці 1 [2].

Отже, рівень тіньової економіки у 2018 році становить 18% (обчислений за методом збитковості підприємств). Відповідно до методології розрахунку за методом збитковості підприємств, тенденція до збільшення рівня тіньової економіки формується в умовах збільшення обсягу збитків або зменшення обсягу прибуткових суб'єктів господарювання [2].

**Таблиця 1 – Динаміка показників виміру тіньової економіки в Україні та темпи приросту/зниження рівня реального ВВП за 2014–2019 рр.**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	січень-березень 2019 р.	січень-березень 2020 р.
Рівень інтегрального показника тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП)	38	36	35	34	30	29	32	31
Рівень тіньової економіки, % до обсягу ВВП (розрахований за методом збитковості підприємств)	35	30	25	25	23	20	23	38
Рівень тіньової економіки (за методом «Витрати населення - роздрібний товарооборот + послуги»)	44	44	38	38	33	30	33	29
Індекс зміни обсягу реального ВВП, % до попереднього року	-6,6	-9,8	2,4	2,5	3,4	3,3		-

Тож, як свідчать дані Мінекономрозвитку, у I кварталі 2020 року домогосподарства зберігали доволі високі споживчі настрої, які формувалися в умовах [2]: сталої динаміки зростання доходів населення (середня заробітна плата в номінальному і реальному вимірах зросла відповідно на 14,3% і 11,3%

до відповідного періоду 2019 року; помірної динаміки інфляційних процесів у звітному періоді; зміни структури попиту домогосподарств з моменту запровадження в країні карантинних обмежень (з середини березня 2020 року), у результаті яких:

- 1) домогосподарства переорієнтувалися на канал Інтернет-купівлі товарів в умовах;
- 2) скоротився споживчий попит на міжнародні перевезення та туристичні послуги;
- 3) з-за кордону почали повертатися звільнені внаслідок запроваджених у країнах світу карантинних заходів заробітчани, об'єктивним наслідком чого стало розширення споживчого попиту домогосподарств в Україні.

Так, за даними Мінекономрозвитку, найбільший рівень тіньової економіки у 2019-2020 рр. відзначено у транспортній діяльності, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності, більш повні результати дослідження рівня тіньової економіки України за видами економічної діяльності, у % від обсягу офіційного рівня валової доданої вартості відповідного виду економічної діяльності, за січень-березень 2019-2020 років. Рівень тіньового сектору у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності порівняно з I кварталом 2019 року збільшився до 54%. Відповідно до методології розрахунку це було пов'язано з об'єктивним збільшенням збитків підприємства галузі у 6,1 разів, отриманих в умовах зупинених пасажирських та обмежених вантажних перевезень, рішення про які було прийнято у рамках карантинних заходів, спрямованих на стримання масштабів поширення COVID-19 у світі [14].

Тож, проведені дослідження свідчать, що розповсюдження тіньової економіки має колосальні негативні наслідки для соціально-економічного розвитку, оскільки наносить суттєві збитки Державному та місцевим бюджетам України внаслідок порушення дисципліни сплати податкових та неподаткових обов'язкових зобов'язань. За даними експертів Інституту соціально-економічної трансформації [1] наведено оцінку загальних втрат бюджету від використання найбільш популярних тіньових схем, які у 2017 році складають понад 180 млрд грн, а саме: офшорні схеми (50-65 млрд. грн. втрат бюджету); сірій імпорт і контрабанда (25-70 млрд. грн.); конвертаційні центри (12-15 млрд. грн.); махінації з відшкодуванням ПДВ (10-12 млрд грн); контрафакт (10 млрд. грн.); оформлення штатних працівників як індивідуальних підприємців (2,5-5 млрд. грн.); виведення прибутку через псевдо підприємництво фізичних осіб (0,7-3 млрд. грн.); заниження оборотів підприємцями на спрощеній системі оподаткування (1-1,5 млрд. грн.).

З метою визначення ступеня впливу тіньової економіки на показники соціально-економічного розвитку України, використано методи кореляційно-регресійного аналізу та побудовано рівняння регресії, аналіз даних яких підтверджує те, що рівень тінізації економіки має суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток держави. Виокремлено фактори, які мають тісний та помірний зв'язок з розвитком тіньової економіки, яка є гальмуючим чинником формування конкурентоспроможної держави. Так, при збільшенні рівня

безробіття на 1%, рівень тінізації економіки буде також збільшуватися на 5%. Але, з покращенням соціального стану суспільства та відповідного збільшення індексу соціального розвитку на 1%, рівень тінізації економіки зменшиться на 2,9%. Також чинником, що зменшує тіньові операції є рівень глобальної конкурентоспроможності, зі збільшенням її індексу на 1%, рівень тінізації економіки може зменшитися на 0,5%. Також, з ростом реального ВВП на 1%, рівень тінізації знижується на 0,4%. При збільшенні обсягів зарахування до бюджету України сум податку на доходи фізичних осіб, рівень тіньової економіки також може збільшитись на 1,8%, що може бути пов'язано з ростом цін на чинники виробництва та з інфляцією.

#### Список літератури

1. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні. URL: <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analizfiskalnoho-efektuskhem>.
2. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv>.

УДК 336.226.11

*Сайко М. О., студентка*

*Водолазська Н. В., викладач-методист, спеціаліст вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2990-0980>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ, ПОЛЬЩІ ТА В НІМЕЧЧИНІ

Податок на доходи фізичних осіб можна розглядати як найбільш вагомий в системі оподаткування. Він відіграє значну роль у перерозподілі доходів громадян та забезпеченні фіскальної достатності бюджету, тому побудова адаптованої до умов кожної держави системи оподаткування доходів фізичних осіб має важливе значення, а група платників податку є найчисельнішою. Для дослідження обрано Україну, Польщу, Німеччину.

Україна. Слід відмітити, що з 2010 року в Україні порядок оподаткування доходів громадян регламентується Податковим кодексом України.

Податок на доходи фізичних осіб – прямий податок, що залежить від результату господарської діяльності, а саме від доходу фізичної особи. Згідно зі статтею 162 ПКУ платниками податку є: фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент [1].

Базова основна ставка ПДФО становить 18 %. Крім того, окремі види доходів обкладаються ПДФО за ставками 9 %, 5 %, 0 наведені на рисунку 1.

Отже, не дивлячись на те, що ПДФО забезпечує надходження значної частини доходів бюджетів, сучасний механізм справляння має недоліки, основними з яких є пропорційні ставки цього податку, відсутність порядку оподаткування доходів сім'ї загалом, а не доходів кожного громадянина окремо. З метою вдосконалення механізму справляння ПДФО необхідно запровадити прогресивну шкалу ставок податку, дозволити платникам обирати порядок визначення бази справляння податку як сукупні доходи сім'ї, або ж як доходи окремого громадянина.

Польща. РІТ (від англ. Personal Income Tax) – це податок на доходи фізичних осіб в Польщі, який сплачують фізичні особи – резиденти та нерезиденти. Згідно законодавства Польщі, з 1 лютого по 30 квітня кожний працівник, який отримував доходи в Польщі протягом попереднього року, зобов'язаний подати до податкового управління (Urząd Skarbowy) податкову декларацію РІТ.

Ставки ПДФО		
9%	5%	0%
застосовується щодо доходів від:		
– дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нараховані нерезидентами, інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток	– дивідендів по акціях та корпоративних правах, нараховані резидентами – платниками податку на прибуток підприємств; – продажу більше одного разу на рік об'єктів нерухомості, та продажу об'єктів, що перебувають у власності менше 3-х років; – продажу (обміну) протягом звітного року другого об'єкта рухомого майна у вигляді легкового автомобіля та/або мотоцикла, та/або мопеда; – успадкування спадкоємцями, які не є членами сім'ї першого та другого ступенів споріднення	– продажу один раз на рік об'єкта нерухомості, що перебуває у власності понад три роки (для резидентів та нерезидентів). – продажу один раз на рік легкового автомобіля та/або мотоцикла, та/або мопеда (для резидентів та нерезидентів). – успадкування членами сім'ї спадкодавця першого та другого ступеня споріднення

**Рисунок 1 – Ставки ПДФО**

\*Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Слід зазначити, що податкову декларацію РІТ потрібно подавати до податкового управління, якщо працівник минулого року працював і отримував дохід у Польщі, незалежно від того чи перебуває він на території країни чи ні. Неподання податкової декларації карається відповідно до Карного Кодексу Республіки Польща.

Податковим резидентом вважається особа, громадянин Польщі або іншої країни, яка проживає на території Польщі 183 або більше днів в році і отримує

дохід. Податковим нерезидентом вважається особа, яка не проживає на території Польщі протягом більше ніж 183 днів у році, однак отримує (чи отримувала) протягом певного часу у році дохід.

У Польщі застосовується триступенева шкала оподаткування з урахуванням суми, що зменшує податок. Таким чином, якщо річний дохід працівника:

– менше, ніж 85,5 тис злотих, то всі (крім молоді до 26 років) сплатять у бюджет 17%;

– в межах 85,5 тис – 1 млн злотих, сплатять 17% від 85,5 тис злотих, а також додатково 32% з доходу, що перевищує граничний поріг зазначеного діапазону;

– більше 1 млн злотих, додатково стягнуть 4% від суми, що перевищує 1 млн злотих.

До того ж у Польщі існує можливість проводити розрахунок податку щодо сукупних доходів сім'ї за фіксованою ставкою 19%. Такий механізм розрахунку буде вигідний у тих випадках, коли один з подружжя не отримує доходів взагалі або має доходи менші ніж встановлена неоподатковувана сума, або коли подружжя перебуває в різних податкових категоріях, тобто у них велика різниця у розмірі заробітної плати. Наприклад, коли у чоловіка сумарно за рік заробітна плата перевищує границю 85,5 тис злотих, а у дружини дохід значно менший.

Отже, шкала податку на доходи фізичних осіб у Польщі прогресивна: чим вищий дохід, тим вище ставка податку. Такий підхід сприяє перерозподілу податкового тягаря в суспільстві, реалізуючи, таким чином, принципи справедливості та платоспроможності суб'єктів оподаткування.

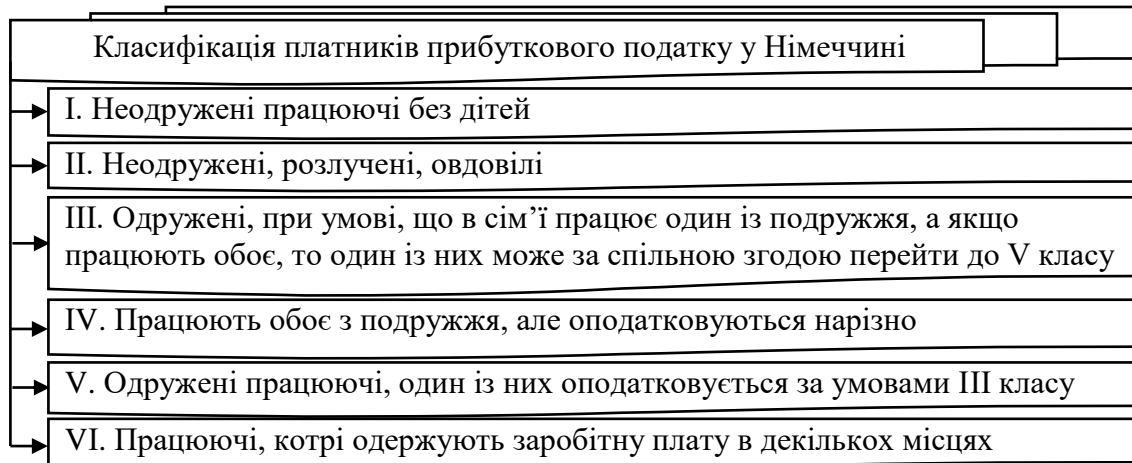


Рисунок 2 – Класифікація платників прибуткового податку у Німеччині  
Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Німеччина. Для Німеччини властива множинна податкова система, що налічує близько 40 окремих податків. Прибутковий податок (Einkommenssteuer) відноситься до загальних, сплачується він щорічно і обов'язковий до сплати для всіх, хто тимчасово перебуває або постійно проживає в Німеччині і є її резидентом. Нерезиденти сплачують податок тільки на прибуток, отриманий на



території Німеччини. Декларації найманих працівників відправляє в податкову роботодавець (в цьому випадку податок розраховується виходячи з розміру заробітної плати за місяць). Всі інші платники податків самостійно відправляють свої декларації до податкової в електронному вигляді, використовуючи спеціальну форму.

Слід відмітити, що у Німеччині при розрахунку суми податку використовується класова система оподаткування, де в основу класифікації платників на класи покладений їх соціально-громадянський статус (рис. 2).

Таким чином, наявність податкових класів за соціальною ознакою створює додаткові можливості користування пільгами шляхом переходу з класу в клас. Також варто зауважити, що у Німеччині використовується прогресивна шкала податку на дохід. Ставка даного податку не єдина для всіх платників податків, а росте по рівню доходу. Для резидентів, чий оподатковуваний дохід не перевищує 9408 євро на рік, ставка податку на дохід дорівнює 0 %, від 9408 до 57051 євро в рік – 14 %, від 57051 до 270500 євро в рік – 42 %, більше 270500 євро в рік – 45 %. Дохід осіб, які перебувають у шлюбі, з метою оподаткування оцінюється спільно.

#### Список літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
2. Офіційний портал Державної податкової служба України. URL: <https://tax.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-modernizachii-krain-svity/nimetchina/>.

**УДК 657**

*Сакович Т. Г., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

С каждым днём новые технологии охватывают всё большее количество сфер общественной жизни. В связи с этим, тенденцией последних лет стала цифровизация экономик. Республика Беларусь не является исключением и также активно развивается в области информационных технологий, занимается внедрением электронных систем документооборота, старается обеспечить высокую скорость передачи информации. Проанализировав статистические данные, можно заметить, что число организаций, находящихся в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) с каждым годом возрастает. Например, в 2011 году этот показатель составлял

3 569 организаций, а к 2019 году – 5 202 организации (темп роста за 8 лет – 145,7%, темп прироста 45,7%). Объём производства продукции в секторе ИКТ в 2011 году составил 1532 млн. р., а к 2019 году увеличился в 7,1 раза и составил 10 878,1 млн. р. [1]. Всё это свидетельствует о становлении новой экономической модели-цифровой экономики.

Цифровая экономика – это система социальных, экономических и технических отношений, функционирующая в едином информационном пространстве, посредством широкого практического использования цифровых технологий генерирующая новые виды и формы производства и продвижения к потребителю продукции и услуг, которые приводят к непрерывным инновационным изменениям и повышению эффективности технологий и методов управления [2, с. 10]. Интерес к ней возник на государственном уровне, когда Президент Республики Беларусь подписал Декрет №8 «О развитии цифровой экономики» от 21.12.2017 года и тем самым законодательно легализовал технологии блокчейн, смарт-контракты и криптовалюту в Беларуси [3]. Это и есть передовые технологии, способствовавшие широкому распространению термина «Цифровая экономика», который был озвучен после проведенной под эгидой ОЭСР в Канкуне (Мексика) в 2016 г. министерской конференции 40 развитых стран, принявшей Декларацию «Цифровая экономика: инновации, рост и социальное благополучие».

В соответствии с Государственной программой «Цифровое развитие Беларуси» на 2021 – 2025 годы предусматривается выполнение мероприятий по созданию (развитию) современной информационно-коммуникационной инфраструктуры, внедрению цифровых инноваций в отраслях экономики и технологий «умных городов», а также обеспечению информационной безопасности таких решений (в настоящее время 82 мероприятия) [3].

Такие глобальные изменения в экономической жизни не могли не отразиться на развитии бухгалтерского учёта. На сегодняшний день профессия «бухгалтер» и современные информационные технологии находятся в неразрывной связи. Уже трудно найти организацию, которая использовала бы в своей практике ручной учёт, поскольку современные тенденции диктуют свои условия и заставляют переходить на автоматизированные формы учёта, например, с помощью таких программ как БЭСТ, Галактика, Инфо-Бухгалтер, 1С:Бухгалтерия версии 8.4, Анжелика [6, с. 34].

Одним из способов ведения учёта на предприятиях является технология блокчейн. Блокчейн – это информационная система, алгоритм которой призван надёжно хранить информацию о событиях и транзакциях и обеспечивать целостность и неизменность операций [4, с. 66]. Механизм данной технологии основан на математических алгоритмах и полностью исключает человеческий фактор при принятии решений, а главное его преимущество-отсутствие в сделках третьей стороны. Такая замена классических способов хранения информации бухгалтерского учёта позволит предприятиям записывать свои транзакции в единый реестр, создавая общую систему учётных записей. С учётом того, что все записи чётко распределены, запечатаны и находятся под

криптографической защитой, возможность уничтожить их или использовать в своих целях практически исключена. Данная система записи имеет название «тройной учётной записи» и свидетельствует об изменении формы регистрации и хранения информации о хозяйственной жизни субъекта, а в дальнейшем может развиваться как область глобального информационного экономического взаимодействия.

Развитие информационных технологий приводит к появлению новых возможностей для бухгалтерского учёта, но вместе с тем, и к появлению новых проблем:

1. За счёт того, что количество информации постоянно увеличивается и усложняется, возникает проблема защиты данных, поскольку вместе с этим растут риски искажения информации или её потери. При этом они могут носить преднамеренный характер с мотивом сокрытия каких-либо операций в личных целях.

2. Постоянное повышение квалификации бухгалтеров. Многие люди ошибочно утверждают, что с развитием информационных технологий профессия бухгалтера в скором времени может исчезнуть. Однако в современных реалиях эта профессия не исчезает, а приобретает качественное развитие на совершенно ином уровне. Теперь бухгалтеру не нужно анализировать информацию, от него требуется гибкость в мышлении, оценка рисков и стремление к саморазвитию. Но в связи с постоянным совершенствованием технологий требуется и постоянное повышение квалификации работников, что также приносит организации дополнительные затраты.

3. Использование автоматизированного бухгалтерского учёта приведёт к необходимости разработки индивидуальной учётной политики в зависимости от типа организации. При этом нужно оценить и учесть факторы, влияющие на «виртуализацию» организации, которая проявляется в том, в какой степени организация взаимодействует в интернете [5, с. 8].

4. Электронный документооборот. Некоторые первичные бухгалтерские документы необходимо сделать в программе, распечатать, отдать на подпись, а затем передать человеку, который внесёт новые данные в базу. На сегодняшний день существуют такие программы, которые могут использовать электронную подпись. Однако здесь возникает две проблемы, которые пока не нашли своего решения:

- 1) Достоверность личности, которая поставила подпись и печать;
- 2) Возможность считать электронную подпись аналогом собственноручной.

Это лишь некоторые проблемы, с которыми может столкнуться организация при ведении автоматизированного бухгалтерского учёта. Для их решения необходимо: тщательно подходить к выбору программного обеспечения; создать орган, который будет координировать процесс ведения автоматизированного бухгалтерского учёта и обеспечивать финансовую поддержку; стремиться к созданию такого адаптивного программного продукта, который в условиях цифровизации будет обладать значительной

гибкостью. Внедрение автоматизированных систем учёта поможет повысить его эффективность и обеспечит дальнейшее развитие организации, но не следует забывать, что это очень сложный и трудоёмкий процесс, подходить к которому следует проанализировав все преимущества, недостатки и риски.

#### Список литературы

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. *Информационно-коммуникационные технологии* : веб-сайт. URL: <https://www.belstat.gov.by/> (дата обращения: 14.03.2021).
2. Головенчик Г. Г. Перспективы и направления использования цифровых технологий на современном этапе экономического развития. *Новости науки и технологий*. 2018. № 3 (46). С. 10–19.
3. Национальный правовой Интернет-портал Республики : Декрет №8 «О развитии цифровой экономики». URL: <https://pravo.by/> (дата обращения: 16.03.2021).
4. Конорев Н., Мазуров С. Перспективы применения технологии блокчейн в Республике Беларусь. *Банкаўскі веснік*. 2017. № 6. С. 66–71.
5. Ермакова Е. Н. О некоторых проблемах бухгалтерского учета в цифровой экономике. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук* : сб. научных трудов II заочн. междунар. конф. проф.-препод. состава. Казань : Печать-сервис XXI век, 2018. С. 7–10.
6. Галкина М. Н., Бухтик М. И., Киевич А. В. Затраты на трудовые ресурсы: классификация и методика управленческого учёта в белорусской практике. *Экономические науки* : научно-информационный журнал. 2020. № 6 (187). С. 33–40.

УДК 657

*Самосюк М. С., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современным рыночным отношениям присущ высокий уровень конкуренции и динамично развивающиеся технологии. С учетом этого хозяйствующим субъектам необходимо прибегать к увеличению объемов используемых материальных ресурсов, а это, в свою очередь ведет к возрастанию расходов. Актуальным становится решение таких вопросов, как повышение эффективности работы, снижение издержек, улучшение качества производимой продукции, покупать или производить самостоятельно необходимые в производстве составляющие.

В следствии большинство хозяйствующих субъектов принимают решение акцентировать свое внимание на развитии своей основной деятельности, а для второстепенных видов деятельности, непрофильных, назрела необходимость передачи стороннему исполнителю.

В последнее время одной из наиболее эффективных форм ведения бизнеса стал аутсорсинг, т.е. передача функций стороннему исполнителю.

Аутсорсинг позволяет эффективно распределять внутренние и внешние ресурсы, а также успешно разрешать цели и задачи, стоящие перед современным бизнесом в условиях динамической неопределенности.

С каждым годом передача внутренних функций на контрактной основе внешнему исполнителю набирает все большие обороты в мировой практике. Аутсорсинг получил широкое распространение в различных областях деятельности и, по мнению экспертов из американского Института аутсорсинга (Outsourcing Institute), продолжает эффективно и быстро развиваться, особенно в сфере финансов и бухгалтерского учета. По данным американского журнала «Fortune» не менее 90 % предприятий стран с развитой экономикой используют аутсорсинг как минимум одного своего бизнес-процесса.

Наиболее популярными сферами деятельности, передаваемыми стороннему исполнителю, являются IT-аутсорсинг, аутсорсинг использования охранных услуг, бизнес-процессов, управления знаниями, исследовательских, консалтинговых, налоговое планирование и отчетность, обработка дебиторской и кредиторской задолженности, финансовый риск-менеджмент и др. По данным мировой статистики в США около 90 % компаний передают бухгалтерию сторонней организации, в то время как в европейских странах – около 85 %, лидером аутсорсинговых услуг на одну компанию является Израиль – около 96 %.

Передача финансовых функций вообще и бухгалтерии в частности относится к одной из самых сложных форм аутсорсинга. Это связано с тем, что в финансовой сфере необходимо одновременно управлять несколькими бизнес процессами, на что зачастую руководителям не хватает управленческого опыта. К тому же аутсорсинг финансовых функций, связанных с управлением финансами, учётом и отчетностью предприятия подразумевает доступ аутсорсера к сведениям и документам, которые могут представлять коммерческую тайну.

Услуги бухгалтерского аутсорсинга могут включать следующие виды работ: обработка первичной документации; полное ведение бухгалтерского учета; консультации по бухгалтерскому или налоговому учету; формирование и сдача отчетности; выполнение функций главного бухгалтера; сопровождение в ходе разного рода проверок и т.д.

Бухгалтер на аутсорсинге позволяет ощутимо экономить средства организации. Заключение договора с бухгалтерской фирмой, сокращает фонд оплаты труда, а значит и уплата в ФСЗН и Белгосстрах, так как наемная компания сама уплачивает налоги со своих доходов.

В Республике Беларусь аутсорсинг бухгалтерии – относительно новый вид услуг. Однако, несмотря на это с каждым годом количество бухгалтерских

компаний в Республике Беларусь растёт и на сегодняшний день их количество превышает 300 со штатом более 10 человек.

Правовой базой таких отношений в Беларуси является ст. 6 Закона Республики Беларусь – О бухгалтерском учете и отчетности (по состоянию на 12.06.2013, с последними изменениями и дополнениями от 17.07.2017 г.), которая позволяет каждому руководителю самостоятельно выбирать формы организации бухгалтерского учета, а также, принимать решение о передаче на договорных началах ведение бухгалтерского учета организации (или ИП), которая предоставляет услуги по ведению бухгалтерского учета и отчетности. Чаще всего такой организации передается не только ведение бухгалтерии, но и ведение налогового учета и составление налоговой отчетности.

На основании выше изложенного можно сделать вывод, что в Республике Беларусь аутсорсинг в сфере бухгалтерского учета и отчетности активно развивается, и нарастающая конкуренция среди организаций, оказывающих подобные услуги, в соответствии с основными экономическими принципами, приведет к повышению качества услуг в этой сфере. Использование аутсорсинга позволяет собственникам и руководству предприятия в целом избавиться от массы вопросов, связанных с законодательством, что позволит больше сосредоточиться на развитии своей основной деятельности и бизнеса.

#### Список литературы

1. Бухтик М. И. Управление финансами : учебно-методическое пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с.
2. Министерство финансов. URL: <http://www.minfin.gov.by//> (дата обращения: 03.04.2021).
3. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаф-финг: высокие технологии менеджмента : учебн. пособ. М. : ИНФРА-М, 2009.

УДК 31.158:331.2

*Сологуб М. В., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. В., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ МЕЖДУ ОТРАСЛЯМИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Заработная плата работников является основной статьей денежных доходов населения в Республике Беларусь. Ее уровень и динамика считаются важнейшими показателями социально-экономического развития страны. Это обуславливает актуальность проведения мониторинговых исследований оплаты труда в среднесрочном периоде с целью выявления проблем и тенденций в этой

сфере. Заработная плата – это вознаграждение, исчисленное, в большинстве случаев, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник предприятия или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу. Структура заработной платы включает основную, дополнительную зарплату, а также иные поощрительные и компенсационные выплаты.

Особенности начисления заработной платы в сельском хозяйстве в РБ. В сельском хозяйстве норма труда выступает в виде норм времени, выработки, обслуживания, численности и производства продукции на одного работника. В коллективном договоре организации может предусматриваться снижение норм выработки работникам, окончившим профессионально-технические училища или курсы. Начисление заработной платы работникам в сельскохозяйственной отрасли может начисляться исходя из расценок за производимую продукцию. В этой отрасли так же существует премирование специалистов для стимулирования повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции, рост производства продукции по сравнению с прошлым годом, и т.д. Отличительная черта тарифного плана в сельском хозяйстве считается то, что некоторым работникам тарифные разряды не присваиваются, а тарифицируются сельскохозяйственные работы в зависимости от их сложности и характера труда.

Заработная плата в промышленности применяется как по сдельной, так и повременной системе оплаты труда. Первый вариант подходит традиционным отраслям промышленности, где задействован ручной труд. Второй вариант можно использовать на любом предприятии, особенно на высокотехнологическом. К слову, повременная заработная плата считается одним из самых эффективных способов оценки человеческого труда. Оплата труда формируется их фонда заработной платы. Организация начисляет определённую сумму для оплаты труд работникам, а также учитывается все выплаты, больничный, за отработанное и неотработанное время [2].

Оплата труда выполняет некоторые функции в РБ: воспроизводственная, компенсирующая, регулирующая, стимулирующая, социальная, поддержание конкурентоспособности.

Функции оплаты труда взаимосвязаны и могут ранжироваться. Эффективность реализации каждой последующей функции будет возможна, если будет выполнена предыдущая. Воспроизводственная функция выступает в этой связи как базовая, степень реализации которой может стать как условием, так и препятствием для выполнения всех остальных функций. Эффективность исполнения всех функций обеспечит максимальный уровень заработной платы.

Оплата труда специалистов в сельском хозяйстве немного ниже, чем у специалистов в других отраслях. Оплата труда производится в зависимости от сроков службы техники, при высоком качестве продукции, работ, досрочном выполнении, при расчете расценок на продукцию, при массовой уборке урожая и т.д.

Сравним номинальную начисленную среднесписочную заработную плату работников промышленности и сельском хозяйстве в динамике за 10 лет.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что на протяжении рассматриваемого периода, как в сельском хозяйстве, так и в промышленности уровень оплаты труда возрастает. Также можно отметить сохранение тенденции на протяжении всего рассматриваемого периода о том, что номинальная заработная плата в промышленности выше, чем у работников в сельском хозяйстве.

Таблица 1 – Динамика изменения номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников, руб.

Годы	Отрасль	
	Промышленность	Сельское хозяйство
2010	171,1	67,7
2011	158,9	97,7
2012	342,6	204,5
2013	517,7	328,2
2014	606,6	396,5
2015	648,0	452,0
2016	710,0	451,6
2017	797,2	503,9
2018	953,2	601,5
2019	1083,4	692,2
2020	1186,3	825,2

\*Источник [1]

За последнее десятилетие можно отметить, что заработная плата выросла практически в 10 раз как в сельском, так и в промышленных отраслях. Так в 2010 году в сельском хозяйстве была заработная плата в 67 рублей, когда в промышленности 171,1 рублей. С 2010 по 2015 года заработные платы были нестабильны. К концу 2016 г. начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства составила немногим более 450 руб., а работников промышленности 710 руб., в целом же по республике данный показатель находится на уровне 600 руб. Таким образом, можно отметить, что уровень оплаты труда работников сельского хозяйства довольно низок, ниже среднего по республике. Чтобы повысить заработную плату работников сельскохозяйственных предприятий, скорее всего, необходимо отводить большую роль рациональному использованию внутренних резервов, что будет способствовать улучшению финансового состояния хозяйств. И, безусловно, в формировании заработной платы не обойтись без государственного регулирования.

#### Список литературы

1. Номинальная заработная плата работников в промышленности и сельском хозяйстве в РБ за 2016-2020 гг. URL: [https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/ssrd-mvf\\_2/natsionalnaya-stranitsa-svodnyh-dannyh/zarabotnaya-plata\\_2/](https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/ssrd-mvf_2/natsionalnaya-stranitsa-svodnyh-dannyh/zarabotnaya-plata_2/) (дата обращения: 10.03.2021).



2. Заработная плата работников. URL: <http://mintrud.gov.by/ru> (дата обращения: 10.03.2021).

3. Бухтик М. И. и др. Финансы : учебное пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2017. 110 с.

4. Бухтик М. И. Управление финансами : учебно-методическое пособие ; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». Пинск : ПолесГУ, 2020. 80 с

УДК 657

*Сочивкина Я. В., студентка*

*Научный руководитель: Невдах С. В., старший преподаватель*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СНИЖЕНИЕ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ**

Изучение материалоемкости продукции, а также факторов, влияющих на ее снижение, имеет важное значение для предприятия, поскольку процесс производства продукции на предприятии зависит от состояния и полного обеспечения его материальными ресурсами. Учет и анализ использования материальных ресурсов включают в себя аспекты формирования первоначальной стоимости, выбор способа оценки при списании, вопросы исследования эффективности расходования материалов. Все имеющиеся на предприятии материальные ресурсы постепенно используются в процессе производства и трансформируются в себестоимость. Таким образом, материальные ресурсы полностью переносят свою стоимость на себестоимость производимой продукции.

Размер использованных или потребленных материальных ресурсов в значительной степени определяется объемом и структурой производственного процесса предприятия. Поддержание оптимальной пропорции между величиной производственного процесса и размерами материальных ресурсов – одна из важнейших задач развития современных производственных предприятий. Таким образом, бесперебойную работу организации обеспечивает полное наличие материальных ресурсов, таких как сырье, топливо, материалы и энергетические ресурсы.

Предпосылкой эффективного использования материальных ресурсов является их правильная оценка и классификация. Стоит отметить, что материалоемкость всегда была основным вопросом в развитии конкурентоспособности предприятия, т.к. экономия на сырье и материалах позволяет снижать себестоимость производимой продукции. Материальные ресурсы играют основную роль в производстве и их эффективное использование обеспечивает прибыль предприятия. Одним из главных

направлений повышения эффективности в промышленности является снижение материалоемкости продукции, так как затраты на сырье и материалы составляют более половины стоимости продукции этих отраслей. На каждом предприятии существуют свои резервы снижения материалоемкости. Обычно эти резервы связаны с внедрением новых ресурсосберегающих технологий, заменой дорогостоящих материалов более дешевыми, но не в ущерб качеству готовой продукции, т.к. это может повлиять на снижение спроса на нее [1, с. 138].

С целью оценки эффективности использования материально-производственных запасов применяют множество различных показателей, в числе которых можно отметить показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования материально-производственных запасов

Название показателя	Формула
1. Материалоемкость – величина материальных затрат на 1 руб. выпущенной продукции	$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость выпущенной продукции}}$
2. Материалоотдача – выход продукции с 1 рубля потребленных материальных ресурсов	$MO = \frac{\text{Стоимость выпущенной продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$
3. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции	$y_m = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Полная себестоимость продукции}}$
4. Коэффициент использования материальных затрат	$y_m = \frac{\text{Сумма фактических материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат при фактическом выпуске продукции}}$

Кроме данных обобщающих показателей также существуют частные показатели эффективности использования материальных ресурсов, которые позволяют оценивать расход каждого вида сырья. При помощи анализа обобщающих и частных показателей можно сделать выводы об эффективности использования материальных ресурсов и скорректировать политику в отношении их управления. Снижение материалоемкости продукции является важным направлением повышения экономической эффективности производства, поскольку экономное расходование топливно-энергетических и материальных ресурсов обеспечивает непрерывный рост объема производства и снижение себестоимости продукции [2].

Основными факторами снижения материалоемкости продукции и экономии материальных ресурсов являются:

- снижение удельных норм расхода материалов на изготовление единицы продукции;
- снижение уровня запасов товарно-материальных ценностей;
- сокращение технологических отходов и потерь;

– внедрение экономичных видов материалов и максимальное использование отходов;

– снижение стоимости материалов на производство продукции.

Важным направлением снижения материалоемкости продукции является совершенствование техники и технологии обработки материалов, внедрение новых технологий, которые позволяют максимально экономить материалы.

В конечном итоге, можно сделать вывод о том, что задачи управления материальными ресурсами сводятся к необходимости проведения анализа материально-технического снабжения и обеспеченности материальными ресурсами, а также анализа эффективности использования материальных ресурсов, в результате чего могут быть выявлены резервы роста эффективности использования и качества управления материальными ресурсами. Материалоемкость, как один из важнейших экономических показателей, выявляет особенности технологических процессов производства, также позволяет выявить резервы снижения затрат на энергетические ресурсы, сырье и материалы, направляет усилия на совершенствование процесса производства и экономию затрат. Таким образом, вопрос снижения материалоемкости продукции является немаловажным моментом, поскольку в большинстве случаев на материальные затраты приходится наибольший удельный вес в структуре себестоимости.

#### Список литературы

1. Левкович О. А., Бурцева И. Н. Бухгалтерский учет : учеб. пособие ; 13-е изд., перераб. и доп. Минск : Амалфея, 2020. 323 с.

2. Значение и пути снижения материалоемкости продукции. *studme.org* : веб-сайт. URL: [https://studme.org/102942/ekonomika/znachenie\\_puti\\_snizheniya\\_materialoemkosti\\_produktsii](https://studme.org/102942/ekonomika/znachenie_puti_snizheniya_materialoemkosti_produktsii) (дата обращения: 31.03.2021).

**УДК 657**

*Тарасюк А. В., студентка*

*Научный руководитель: Галкина М. Н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ УЧЁТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА**

Формирование в бухгалтерском учёте достоверной информации об основных средствах является одним из наиболее значимых требований в деятельности каждой организации. Основным нормативно-правовым документом, который регламентирует учёт основных средств в Республике Беларусь, является Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств №26 от 30.04.2012. На современном этапе развития МСФО приобретают официальный статус во многих странах, так как являются критерием допуска на

международный рынок. В связи с этим, достаточно актуальной темой является рассмотрение особенностей МСФО, а также проведение сравнительной характеристики с белорусским законодательством. Сравнительный анализ содержания МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств №26 представлен в таблице 1.

Анализируя данные таблицы 1 можно сделать вывод о том, что: цели как Международного стандарта, так и Инструкции являются достаточно схожими и сводятся к формированию и получению информации об основных средствах; понятия возмещаемой стоимости являются практически идентичными, так как, если сопоставить определения справедливой и текущей рыночной стоимости, которые непосредственно входят в состав возмещаемой стоимости, то можно сделать заключение о том, что они достаточно схожи между собой; определения остаточной стоимости отличаются друг от друга, однако в Инструкции представлено определение, которое по смыслу совпадает с дефиницией балансовой стоимости согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства», при том, что про балансовую стоимость в Инструкции ничего не сказано; рассматривая критерий ограничений в области применения, можно сделать вывод, что Инструкция имеет более значительный ряд ограничений, тем не менее, большинство из них совпадают с МСФО; критерии признания основных средств как в Инструкции, так и в МСФО являются практически аналогичными, но в Инструкции данные критерии рассмотрены более подробно.

Таблица 1. Сравнительный анализ содержания МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств №26

МСФО (IAS) 16 «Основные средства»	Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.12 №26
<b>Цель</b>	
определение порядка учета основных средств с целью, чтобы пользователи финансовой отчетности могли получать информацию об инвестициях предприятия в основные средства и об изменениях в составе таких инвестиций	определение порядка формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах в организациях
<b>Понятия и их определения</b>	
возмещаемая стоимость — большее из двух значений: справедливой стоимости актива за вычетом расходов на продажу или стоимости от его использования.	возмещаемая стоимость - наибольшая из текущей рыночной стоимости основного средства за вычетом предполагаемых расходов, непосредственно связанных с его реализацией, и ценности использования основного средства.
справедливая стоимость – цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату	текущая рыночная стоимость – сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

оценки (см. МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»)	
Остаточная стоимость актива — расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от выбытия актива после вычета предполагаемых затрат на выбытие, если бы актив уже достиг конца срока полезного использования и состояния, характерного для конца срока полезного использования	остаточная стоимость – разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основного средства и накопленными по нему за весь период эксплуатации суммами амортизации и обесценения
балансовая стоимость — стоимость, в которой актив признается в отчетности после вычета накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.	
<b>Особенности применения</b>	
<p>Настоящий стандарт не применяется к:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. основным средствам, классифицируемым как предназначенные для продажи;</li> <li>2. биологическим активам, связанным с сельскохозяйственной деятельностью;</li> <li>3. признанию и оценке активов, связанных с разведкой и оценкой;</li> <li>4. правам пользования недрами и запасами полезных ископаемых, таких как нефть, природный газ и аналогичные невозобновляемые ресурсы</li> </ol>	<p>Настоящая Инструкция не применяется в отношении:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Запасов;</li> <li>2. оборудования, находящегося у заказчика, застройщика, подрядчика, требующего монтажа и предназначенного для установки в возводимых или реконструируемых объектах;</li> <li>3. строительных материалов, находящихся у заказчика, застройщика;</li> <li>4. вложений в долгосрочные активы</li> <li>4. природных объектов;</li> <li>5. долгосрочных активов, принятых к бухгалтерскому учету в качестве предназначенных для реализации, а также активов, входящих в выбывающие группы, принятые к бухгалтерскому учету в качестве предназначенных для реализации;</li> <li>6. доходных вложений в материальные активы</li> </ol>
<b>Критерии признания основных средств</b>	
<p>Основное средство признаётся, когда одновременно выполняются следующие критерии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. используются компанией для производства или поставки товаров, оказания услуг, для сдачи в аренду или для административных целей;</li> <li>2. предполагается использовать в течение более одного периода;</li> <li>3. существует высокая вероятность получения компанией будущих экономических выгод от использования данного основного средства;</li> <li>4. себестоимость основного средства может быть надёжно оценена.</li> </ol>	<p>Организацией в качестве основных средств принимаются к бухгалтерскому учету активы, имеющие материально-вещественную форму, при одновременном выполнении следующих условий признания:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование), за исключением случаев, установленных законодательством;</li> </ol>

	<p>2. организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов;</p> <p>3. активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев;</p> <p>4. организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения;</p> <p>5. первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.</p>
--	--

\*Источник: собственная разработка на основе [1-2]

Таким образом, основываясь на всех вышеперечисленных фактах, можно сказать, что многие аспекты законодательства Республики Беларусь по учету основных средств в значительной степени совпадают со стандартами МСФО, но при этом Инструкция по бухгалтерскому учёту основных средств является более детализированной, что способствует сокращению возникновения различного рода ошибок при формировании информации об основных средствах в организации.

#### Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 16 «Основные средства». URL: <https://www.minfin.ru> (дата обращения: 31.03.2021).
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 30.04.2012 № 26 Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств. *Pravo.by* : веб-сайт. URL: <https://pravo.by> (дата обращения: 31.03.2021).
3. Галкина М. Н. Бухгалтерский учет : пособие для студентов 1-25 01 04 «Финансы и кредит» для специализаций «Финансы», «Банковское дело», «Страхование». Пинск : ПолесГУ, 2020. 61 с.

**UDC 336.145.2**

*Tulai Oksana, Doctor of Economics, Professor*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-5588-7046>*

*West Ukrainian National University, Ternopil city, Ukrainian*

*Alekseyenko Lyudmyla, Doctor of Economics, Professor*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-4840-0188>*

*Ivano-Frankivsk Education and Research Institute of Management West*

*Ukrainian National University, Ivano-Frankivsk city, Ukrainian*

### **PROGRAM-TARGETED FUNDING: SOCIAL DISCOURSE IN THE CONTEXT OF ACHIEVING SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

An effective approach to achieving the Sustainable Development Goals of Ukraine in the context of growing social needs and shortage of financial resources,

developing its own national policy to preserve human potential, increase the availability of social services is the use of targeted funding.

The formation of the budget by the program-target method allows to determine budget indicators based on the planning of relevant socially significant achievements at the state level, administrative-territorial units, individual sectors of the economy, to ensure the development of interrelated measures to achieve them in time [1, p. 29]. In other words, the planning of budget expenditures on social programs by the program-target method involves determining indicators "from the reverse": first substantiates a certain result (goal) to be achieved, and then determines the resources needed to achieve this result [2, p. 170].

In September 2019, the Presidential Decree "On Sustainable Development Goals of Ukraine until 2030" was issued [3], which are guidelines for the development of draft forecast and program documents, draft regulations to ensure the balance of economic, social and environmental measurements of sustainable development of Ukraine.

According to this document, Ukraine needs to ensure compliance with the Sustainable Development Goals of Ukraine for the period up to 2030: 1) overcoming poverty; 2) overcoming hunger, achieving food security, improving nutrition and promoting sustainable agricultural development; 3) ensuring a healthy lifestyle and promoting well-being for all at any age; 4) ensuring comprehensive and equitable quality education and encouraging lifelong learning opportunities for all; 5) ensuring gender equality, empowerment of all women and girls; 6) ensuring the availability and sustainable management of water resources and sanitation; 7) ensuring access to inexpensive, reliable, sustainable and modern energy sources for all; 8) promoting progressive, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all; 9) creating a sustainable infrastructure, promoting inclusive and sustainable industrialization and innovation; 10) reduction of inequality; 11) ensuring openness, security, vitality and environmental sustainability of cities and other settlements; 12) ensuring the transition to rational models of consumption and production; 13) taking urgent measures to combat climate change and its consequences; 14) conservation and rational use of oceans, seas and marine resources in the interests of sustainable development; 15) protection and restoration of land ecosystems and promotion of their rational use, rational forest use, combating desertification, stopping and reversing (deployment) the process of land degradation and stopping the process of biodiversity loss; 16) promoting the building of a peaceful and open society in the interests of sustainable development, ensuring access to justice for all and the creation of effective, accountable and participatory institutions at all levels; 17) strengthening the means of implementation and intensifying work in the framework of the global partnership for sustainable development.

According to the Law of Ukraine "On State Target Programs", the state target program is a set of interrelated tasks and measures aimed at solving the most important problems of state development, individual sectors of the economy or administrative-territorial units, carried out using state budget funds. Of Ukraine and agreed on terms of execution, structure of executors, resource maintenance.

In general, state target programs are divided into:

1) national programs of economic, scientific and technical, social, national and cultural development, environmental protection, which cover the entire territory of the state or a significant number of its regions, have a long period of implementation and are implemented by central and local executive bodies;

2) other programs aimed at solving certain problems of economic and social development, as well as problems of development of certain sectors of the economy and administrative-territorial units that need state support.

The value of targeted program funding is that it allows to approach the solution of social problems in a comprehensive way and contributes to the implementation of the Sustainable Development Goals of Ukraine. A negative feature of targeted programs is the risk of funding on a residual basis. Long-term practice shows that in case of lack of funds in the budget, first of all, their financing is suspended. When applying the program-target method, on the one hand, there is a real need to develop new programs aimed at solving painful related problems, and on the other - the successful implementation of a large number of programs, as practice shows, can not be because the goals are not achieved their efficiency decreases.

Systematic underfunding of state targeted social programs discredits the program-targeted method, designed to ensure the concentration of resources on priority areas and a comprehensive approach to solving individual problems. The deadlines for achieving the goals of the program are delayed, as it is possible to implement only individual projects. Government customers have debt obligations in all areas related to the signing of contracts and agreements under the budget funding limits [4, p. 104; 5, p. 103; 6, p. 455–456].

In order to create an optimal environment for the effective implementation of state targeted social programs, it is necessary to narrow the range of problems that claim to be software development. Given the limited capacity of the budget, it is necessary to more actively attract extra-budgetary funds, including domestic private capital and funds of economic entities. Thus, the implementation of new fiscal stimulus instruments in the practice of development and implementation of state target programs in order to create favorable conditions for producers through tax and customs benefits will allow to achieve a positive social effect in the future.

Thus, today is characterized by a change in methods and forms of state influence on social reproduction. The basis for the formation of the national idea is the growth of welfare, overcoming poverty, environmental security, effective development of health, education, science and culture. At the same time, public finances, as the main component of the country's financial system, serve as a tool for mobilizing financial resources, which are aimed at eliminating disparities in sustainable development.

In view of the mentioned above information, we propose to define the financial support of state social programs as a set of forms and methods used in the distribution, redistribution and use of financial resources, which is formed from the State Budget of Ukraine and other sources provided by law. solving problems of improving the level and quality of life, unemployment, strengthening social protection, improving working conditions, development of health care and education, which contributes to the goals of sustainable development of Ukraine.



References

1. Михайленко С. В. Методологічні аспекти планування бюджетних видатків на фінансування соціальних програм. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2014. Вип. 10(1). С. 167–173. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer\\_2014\\_10\(1\)\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2014_10(1)_26).
2. Чугунов І. Я. та ін. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.
3. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. *Верховна Рада України. Законодавство України* : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>.
4. Тулай О. І. Державні фінанси і суспільні блага: погляд у контексті сталого людського розвитку. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 6 (12), част. 2. С. 103–108.
5. Alekseyenko L., Tulai O., Petrushenko Y., Kuznietsov A., Derkash J. Affordable housing for internally displaced persons: The priorities for investment and development in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*, 2021. Vol.18, Issue1, Pp. 101–113.
6. Dubrovina N., Neubauerova E., Fabuš M., Tulai O. The evaluation of indices of public finance distribution on central and local levels for EU countries. *Journal of European Economy*. 2019. № 4. Pp. 454–465.

УДК 657

Хомич А. А., студент

Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент

Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь

**КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ОБЪЕКТ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА,  
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ**

В процессе хозяйственной деятельности у любого предприятия возникают обязательства, которые влекут за собой обязанность уплаты определенной суммы денежных средств. Обязательства появляются в силу установления договорных отношений различного характера, заключение которых необходимо для эффективного производственного процесса.

Папковская П. Я. утверждает, что «Расчетные операции с поставщиками складываются из обязательств оплатить приобретаемые у них материалы, автомобильное топливо, запасные части, электроэнергию, газ и другие производственные запасы» [1]. К основным видам долговых обязательств относится дебиторская и кредиторская задолженность.

Дефиниции понятия кредиторской задолженности несколько разнятся у

разных авторов. Различные трактовки приведены в табл. 1.

**Таблица 1 – Понятия термина «кредиторская задолженность»**

Автор, источник	Содержание понятия
А.К.Шишкин, С.С.Вартанян, В.А.Микрюков [2, С. 189 ]	Кредиторская задолженность – суммы долга кредиторам, отраженные в бухгалтерских книгах предприятия, но не подтвержденные векселями акцептами; совокупная сумма долга торговым кредиторам; контрольный счет в главной бухгалтерской книге для отражения общей суммы причитающихся кредиторам остатков по счетам на открытых балансовых счетах.
В.Д. Горбулин, О.Н. Фокина [3, С. 78 ]	Кредиторская задолженность – задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.
К.Ю. Лебедев [4, С. 28 ]	Кредиторская задолженность – это особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами.
М.И. Баканов, А.Д. Шеремет [5, С. 30 – 34]	Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлеченные предприятием в порядке кредита и подлежащие возврату соответствующим юридическим и физическим лицам.
С.Н. Щадилова [6, С. 149]	Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлекаемые предприятием как кредит и подлежащие возврату по месту выдачи.

\*Источник: собственная разработка на основании изучения экономической литературы

Таким образом, на основании обзора и анализа отечественной и зарубежной экономической литературы, обобщив вышеприведенные трактовки можно сказать, что кредиторская задолженность – это задолженность предприятия физическим и юридическим лицам, бюджету, а также внебюджетным фондам по выполнению взятых на себя обязательств. Также в рамках выше предложенного определения такое экономическое явление как «кредиторская задолженность» следует классифицировать по категориям, представленным в табл. 2. В целях поддержания эффективной основной деятельности предприятия необходимо четкое понимание состояния расчетов в стране. Государство в целях контроля проводит учет кредиторской и дебиторской задолженности, а также задолженности по кредитам и займам, в том числе по просроченным задолженностям. Статистические данные о состоянии расчетов в Республике Беларусь представлены в табл. 3.

Из выше приведенного можно сделать вывод о том, что сумма задолженность в период с 2018 по 2020 год увеличивается, что является отрицательным фактом для экономики. В то же время как положительный факт можно расценивать уменьшение удельного веса просроченной задолженности в общей сумме задолженностей.

Таким образом, кредиторская задолженность представляет собой задолженность предприятия физическим и юридическим лицам, бюджету, внебюджетным фондам по выполнению взятых на себя обязательств. Для

**Таблица 2 – Классификация кредиторской задолженностей**

Критерий классификации	Вид задолженности	Признаки
По продолжительности периода	Долгосрочная	Срок погашения более 12 месяцев
	Краткосрочная	Срок погашения менее 12 месяцев
По содержанию обстоятельств	Задолженность, связанная с приобретением или реализацией товаров/работ/услуг	Задолженность перед поставщиками и покупателями
	Задолженность, не связанная с приобретением или реализацией товаров/работ/услуг	Задолженность перед внебюджетными и бюджетными фондами, налоговой, и т.д.
По степени оценки суммы обязательств	Фактические	Возникают из договора, контракта или на основе законодательства, их сумма строго и однозначно подсчитана
	Оценочные	Точная сумма не может быть определена до наступления определенной даты и условий
По валюте платежа	Выраженная в белорусских рублях	Возникает в основном при внешнеторговых операциях
	Выраженную в иностранной валюте	
По степени срочности оплаты	Срочная	Платежи в бюджет, выплата заработной платы, уплата процентов по кредиту
	Текущая	Платежи за полученные или проданные товары
По срокам погашения	Нормальная	Срок оплаты по договору ещё не наступил
	Просроченная	Задолженность, не оплаченная в установленный договором срок

\*Источник: собственная разработка на основании изучения экономической литературы

**Таблица 3 – Состояние расчетов в Республике Беларусь на конец года, млрд. руб.**

	2018	2019	2020
Кредиторская задолженность	49 221,8	54 518,6	61 493,7
из нее просроченная	8 304,0	7 919,7	7 440,9
Внешняя кредиторская задолженность	10 419,5	11 206,2	13 055,8
из нее просроченная	881,6	1 100,1	1 017,9
Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности, %	16,9	14,5	12,1
Задолженность по кредитам и займам	74 399,3	78 310,2	96 926,0
из нее просроченная	2 892,3	3 056,5	2 771,3

\*Источник: [15]

Беларуси характерно увеличение кредиторской задолженности в 2018 – 2020 годы, хотя доля просроченной задолженности имеет в данном периоде тенденцию к снижению. Так как кредиторская задолженность и её анализ являются важной частью экономического анализа, то целесообразно классифицировать ее по различным признакам и проводить анализ по каждому из классификационных признаков. Необходимость управления кредиторской задолженностью предприятия обусловлена необходимостью обеспечения своевременного начисления и выплаты средств, для недопущения просрочек и как следствия штрафных санкций.

#### Список литературы

1. Папковская П. Я. и др. Бухгалтерский учет : учебное пособие ; под общ. ред. П. Я. Папковской. 2-е изд., испр. Минск : Выш. шк., 2011. 335 с.
2. Шишкин А. К., Вартанян С. С., Микрюков В. А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях : практ. рук. ; 3-е изд., доп. М. : ИНФРА-М, 1996. 261 с.
3. Горбулин В. Д., Фокина О. Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. М. : ГроссМедиа Ферлаг : РОСБУХ, 2009. 127 с.
4. Лебедев К. Ю. Понятие, состав и правовой режим кредиторской задолженности. *Хозяйство и право*. 1998. № 11. 39 с.
5. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник ; 4-е изд., доп. и перераб. М. : Финансы и статистика. 2006. 416 с.
6. Щадилова С. Н. Основы бухгалтерского учета : метод. пособие-учеб. по курсу «Бухгалт. учет и коммер. расчеты» ; Моск. гос. инж.-физ. ин-т (техн. ун-т), Заоч. шк. М. : ЗФМШ МИФИ, Б. г. (1997). 495 с.

**УДК 657**

*Хомич А. А., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ И ОЦЕНКЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В большинстве работ экономистов, например, Савицкой Г. А. [1], Ковалева В. В. [2], не рассматривается конкретная методика проведения анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками, поэтому при разработке данной методики мы будем опираться на методику анализа задолженности в целом.

Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками целесообразно начать с анализа кредиторской задолженности. Целью анализа кредиторской

задолженности является определение её размеров, состава, структуры и динамики, а также выявление влияний изменений в расчетных операциях на финансовое состояние предприятия. В анализе кредиторской задолженности выделяют несколько этапов. Данные этапы, а также показатели, рассчитываемые на этих этапах представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Этапы анализа кредиторской задолженности, методика расчета основных показателей**

Показатели	Методика расчета	Условные обозначения
Этап 1. Определение структуры общей кредиторской задолженности предприятия на конец каждого отчетного периода, анализ динамики рассчитанных показателей за несколько лет		
1. Темп роста кредиторской задолженности	$Тр.кз = \frac{КЗк}{КЗн} * 100\%$	КЗк – величина кредиторской задолженности на конец периода; КЗн – величина кредиторской задолженности на начало периода
2. Темп прироста кредиторской задолженности	$Тпр.кз = \frac{\Delta КЗ}{КЗн} * 100\%$	
Этап 2. Определение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и продолжительности оборота		
1. Коэффициент оборачиваемости	$Коб.кз = \frac{С/С}{КЗср.}$	С/С – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг; КЗср. – средняя кредиторская задолженность.
2. Продолжительность оборота	$Побор. = \frac{Д}{Коб.кз}$	Д – число дней в отчетном году.
Этап 3. Определение коэффициента покрытия (или коэффициента текущей ликвидности).		
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$Ктл. = \frac{ОбС}{КО}$	ОбС – фактическая стоимость оборотных средств предприятия, ОК – краткосрочные обязательства.
Этап 4. Определение доли просроченной кредиторской задолженности в общей ее структуре.		
1. Коэффициент просроченности	$КПкз. = \frac{КЗпр.}{КЗ} * 100\%$	КЗпр. – средняя величина простроченной кредиторской задолженности; КЗ – средняя величина всей кредиторской задолженности предприятия в соответствующем периоде.
Этап 5. Изучается зависимость кредиторской задолженности от изменения объема реализации продукции.		
1. Коэффициент эластичности задолженности	$Клкз. = \frac{ІЗ - 1}{ІОР} * 100\%$	ІЗ – индекс изменения суммы внутренней кредиторской задолженности конкретного вида в анализируемом периоде, ІОР – индекс изменения объема реализации продукции предприятия в анализируемом периоде.
Этап 6. Сравнение величин кредиторской и дебиторской задолженности предприятия, анализ динамики их изменений. Величины дебиторской и кредиторской задолженности должны компенсировать друг друга, либо величина дебиторской задолженности должна быть больше кредиторской.		

\*Источник: собственная разработка на основании источника [3]

Проанализировав приведенные в таблице 1 показатели мы можем сделать следующие выводы:

1. Значительное увеличение кредиторской задолженности говорит о нехватке собственных средств предприятия для нормального функционирования. Анализ показателей темпов роста и прироста кредиторской задолженности позволяет выявить тенденции изменения финансового положения предприятия за ряд отчетных периодов в целях разработки его финансовой стратегии или совершенствования финансовой политики.

2. Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

3. Чем меньше продолжительность оборота, тем эффективнее работа предприятия.

4. Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами и применяется для оценки способности предприятия выполнить свои краткосрочные обязательства. Нормальным значением для этого показателя считается 2. Это главный показатель платежеспособности. Но превышение оборотных активов более чем в 2 раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективное их использование.

5. Коэффициент просроченности показывает долю кредиторской задолженности предприятия, неоплаченной в срок, в структуре общей кредиторской задолженности. Чем выше данный показатель, тем большим объемом денежных средств одновременно должно располагать предприятие для погашения задолженности. В целях достижения финансовой устойчивости целесообразно большую часть денежных средств, поступающих от дебиторов, направлять на погашение просроченной кредиторской задолженности.

6. На основе анализа коэффициента эластичности проводится прогнозирование суммы внутренней кредиторской задолженности предприятия в предстоящем периоде.

При одновременной тенденции роста продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности у организации могут возникнуть существенные трудности с платежеспособностью и возможной вероятностью покрытия своих долгов.

Таким образом, анализ оборачиваемости расчетов с поставщиками и подрядчиками позволяет сделать вывод об эффективности расчетно-платежной дисциплины с поставщиками и подрядчиками, а также о рациональности размера годового оборота средств в расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Предлагаемая группировка показателей платежеспособности и финансовой устойчивости и их оценка позволят проанализировать состояние расчетно-платежной дисциплины в организации, уровень финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Список літератури

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие ; 7-е изд., испр. Мн. : Новое знание, 2002. 704 с.
2. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика ; 3-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2014. 1094 с.
3. Тумасян Р. З. Бухгалтерский учет ; 10-е изд., перераб.и доп. Мн. : Книжный Дом, 2010. 311 с.

**УДК 120**

*Черненко К. В., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-2695-5820>*

*Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна*

**ОСНОВНІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Вдосконалення обліку витрат та доходів діяльності, при автоматизованій системі обліку, включає механізм накопичення інформації про витрати та доходи діяльності звітного періоду за допомогою формування бухгалтерських проведень із одночасним відображенням цих витрат за їх видами (елементами) згідно із класифікацією.

Зміст та структура процесу автоматизованого обліку витрат підприємства визначається на етапі налаштування облікової системи. Також автоматизована система обліку витрат надає бухгалтеру можливість групування відповідних витрат за видами діяльності для подальшого, більш детального аналізу господарської діяльності [1, с. 46].

Особливістю організації автоматизованого обліку доходів та витрат є:

- відокремлення доходів та витрат у фінансовому та в податковому обліку;
- забезпечення можливості реєстрації доходів та витрат підприємства у фінансовому та в податковому обліку;
- використання широкої номенклатури статей доходів та витрат підприємства для їх чіткого розмежування відповідно за типами операцій, джерелами отримання доходів й напрямами понесення витрат, що визначає порядок відображення даних доходів та витрат на рахунках фінансового та податкового обліку;
- забезпечення автоматизованого закриття рахунків обліку доходів та витрат відповідно до визначених ознак даних видів доходів та витрат.

Значимість та роль безготівкових коштів для діяльності підприємства зумовлює потребу їх окремого дослідження, визначення стратегії й тактики управління формуванням та використанням грошових потоків, інформація про які суттєво впливає на ефективність процесу управління економічними суб'єктами. Безготівкові кошти являються першочерговою складовою фінансових операцій підприємства.

Безготівкові кошти беруть участь в здійсненні всіх видів господарської діяльності, в тому числі фінансових операцій. Як результат кругообігу господарських засобів між організаціями з'являються розрахункові відносини. Розрахунки здійснюються в готівковій та безготівковій формі, а безготівкові розрахунки діляться на товарні та нетоварні.

На даний момент держава все більше стимулює для переходу на безготівкові розрахунки для того щоб оптимізувати процес грошового обігу. Це дає можливість пришвидшити здійснення розрахункових операцій, а також прозоро вести підприємницьку діяльність. Для ефективного використання наявних коштів підприємству потрібно правильно організувати їх облік, тому обов'язковим є виконання завдань бухгалтерського обліку грошових коштів.

Запровадження безготівкових розрахунків є пріоритетом для Національного банку України та одним із основних стратегічних напрямів розвитку банківської системи України. На фінансовому ринку України спостерігається стабільний позитивний тренд зростання частки безготівкових операцій та платіжної інфраструктури. Про визначальну роль руху грошових коштів в процесі діяльності підприємства не вперше йде мова, оскільки до даного питання варто ставитись дуже відповідально. Про це свідчать індивідуальні графіки роботи, застосування комп'ютерної форми ведення обліку, плани контролю за здійсненням касової і розрахункової дисципліни, тощо. Дані заходи сприяють підвищенню відповідальності виконавців за доручену роботу, зменшенню витрат часу і врешті веде до підвищення якості та продуктивності праці.

Для підприємств одним з головних завдань є оптимізація поточного залишку безготівкових коштів на розрахунковому рахунку, який забезпечить ефективне використання грошових коштів. Виходячи з вище сказаного, можна зробити висновок що сьогодні готівковий та безготівковий грошовий обіг належить до найважливіших характеристик рівня розвитку економіки держави. Саме тому, одним з основних завдань автоматизація процесу обліку за допомогою програмного забезпечення. У час розвитку господарських в'язків в умовах ринку значно розширюється кількість користувачів обліковою і звітною інформацією. Користувачами даної інформації являються не тільки працівники адміністрації, а й інші зовнішні користувачі. Зовнішніми користувачами виступають банківські установи при схваленні рішення про видачу кредитів; постачальник при намірі укласти договір; засновники, акціонери, інвестори [2].

За допомогою нинішнього програмного забезпечення можна повністю автоматизувати обліковий процес. Обліковий процес розпочинається з моменту внесення даних з первинних документів, включаючи автоматизоване формування проводок, заповнення відповідних реєстрів обліку та формування звітних форм документів.

Можна зробити висновок, що сучасний бухгалтер вносить в програму дані з первинних документів (початкові дані) та отримує результат, формує документ чи звіт, а решту виконує спеціальна комп'ютерна програма, що суттєво полегшує та прискорює обліковий процес.



Список літератури

1. Клименко О. В. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
2. Матюха М. М., Матюха Н. Н. Організація обліку грошових коштів. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. № 15 (92), 2т., 2020. С. 20–24.

УДК 657.1.014.132

*Чижик А. Ю., студентка*

*Научный руководитель: Бухтик М. И., к.э.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7599-1812>*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время к руководителям организаций пришло понимание, что чем уже специализация работника, тем более он компетентен в ней. При этом для малых и средних организаций содержание таких специалистов в штате является достаточно затратным. Выходом из такой ситуации является аутсорсинг.

Аутсорсинг в более широком смысле означает способ оптимизации деятельности организаций за счёт сосредоточения усилий на основном предмете деятельности, а также передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным организациям.

В Республике Беларусь аутсорсинг является довольно новым направлением организации бизнеса.

Правовой базой таких отношений в нашей стране является ст. 7 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 №57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности», руководитель организации вправе в зависимости от объема учетной работы: создавать структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером; возлагать ведение бухгалтерского учета и составление отчетности на главного бухгалтера; передавать по договору ведение бухгалтерского учета и составление отчетности организации или индивидуальному предпринимателю, оказывающим услуги по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности [1].

В Беларуси рынок аутсорсинговых услуг развит слабо. При том, что с каждым годом количество бухгалтерских компаний растет, но массового перехода на бухгалтерский аутсорсинг не происходит. В большинстве своём это связано с сложностью бухгалтерского и налогового учета.

Беларусь является идеальным местом для аутсорсинга, а именно: за счет низкой стоимости услуг. На цену влияют и другие факторы, такие как размер и сложность проекта и многое другое, но несмотря на это ставка разработчика в Беларуси намного ниже, чем в Восточной Европе. Также высокий уровень

специалистов. И конечно же удобное географическое расположение – Беларусь расположена в Центральной Европе. Страна с хорошо развитой телекоммуникационной и транспортной инфраструктурой доступна из любой точки мира [2, с. 36].

В мировой практике широко распространен бухгалтерский аутсорсинг. Если посмотреть на статистику других стран то мы можем увидеть, что аутсорсинговыми услугами чаще всех пользуются израильские организации. Цифра доходит до 96 % от общего числа. В США данный показатель чуть ниже – 92 %, в странах Европы – 86 %.

Для анализа бухгалтерского аутсорсинга можно воспользоваться SWOT-анализом.

**Таблица 1 – SWOT – анализ бухгалтерского аутсорсинга**

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Экономическая составляющая (отпадает надобность в содержании собственного штата бухгалтерии). 2) Отчисления с фонда заработной платы (не надо платить подоходный налог и другие сборы, как при наличии штатного бухгалтера). 3) Объективность и независимость. 4) Высокий уровень профессионализма сотрудников аутсорсинговых компаний. 5) Финансовая ответственность поставщика. 6) Отсутствие проблемы ухода ключевых сотрудников. 7) Увеличение качества получаемых продуктов и услуг. 8) Знание передовых методов бухгалтерского учета.	1) Утечка сведений конфиденциального характера. 2) Недостаточная мотивация сотрудников аутсорсинговой компании. 3) Качество услуг аутсорсинговой компании может оказаться ниже необходимого заказчику уровня. 4) Финансовые потери при обращении к недобросовестным аутсорсерам. 5) Цена услуг при бухгалтерском аутсорсинге может быть выше, чем заработная плата штатного бухгалтера.
Возможности	Угрозы
1) Высвобождение ресурсов для основного вида деятельности. 2) Сокращение штата организации. 3) Перевод постоянных затрат в переменные 4) Повышение эффективности бизнеса. 5) Повышение квалификации персонала. 6) Доступ к новым знаниям и технологиям. 7) Дополнительный доступ к финансам. 8) Передача ответственности за выполнение конкретных функций.	1) Зависимость от аутсорсера, в том числе по вопросам безопасности. 2) Попытка рассматривать аутсорсинг как средство от всех проблем организации. 3) Отсутствие разработанной стратегии развития компаний. 4) Дефицит квалифицированных кадров, обладающих стратегическим видением. 5) Недостаточный уровень зрелости заказчика. 6) Ожидание невероятного результата.

На рынке функционирует множество компаний предоставляющих бухгалтерские услуги:

- ООО «БейкерТиллиБел»;
- ОДО «Консалт-Плюс»;

- ООО «АудитБизнесКонсалт»;
- Бухгалтерское бюро «Филин»;
- «ПрофАудитКонсалт»;
- ООО «ЛидерПартнер»;
- ООО «БелАудитАльянс» и другие.

Тарификация на рынке бухгалтерских услуг строится по двум вариантам: фиксированная стоимость услуги в зависимости от объема документооборота и оплата за фактически отработанное время (тариф за час умножается на количество отработанных часов) [3].

Для примера возьмем аудиторскую компанию ООО «БелАудитАльянс». Ведение учета организации, применяющей УСН без НДС, в книге учета доходов и расходов, оказывающей услуги на экспорт по разработке ПО и консультационные услуги цена за месяц с отчетностью будет составлять 500 рублей, ведение учета у ИП на УСН – цена за месяц с отчетностью будет равна 350 рублей, ведение учета заработной платы у ИП – цена за месяц с отчетностью будет составлять 100 рублей [4].

Непопулярность аутсорсинговых услуг в Республике Беларусь можно объяснить следующими причинами:

1. Стереотип мышления руководителя, что должен быть штатный бухгалтер.
2. Организации боятся, что если привлекут аутсорсинговую компанию, то произойдет утечка информации.
3. Считают, что аутсорсинг – это дорого.
4. Опасение того, что сторонний бухгалтер не сможет учесть специфику конкретного вида деятельности.

Развитие аутсорсинга в Республике Беларусь имеет большой потенциал. С каждым годом бухгалтерский аутсорсинг становится более популярным и востребованным особенно для начинающих фирм и представителей малого и среднего бизнеса.

На данный момент в Беларуси насчитывается около 240 аутсорсинговых компаний. Основной причиной развития аутсорсинговых услуг в бухгалтерии можно назвать, стремление организации к сокращению расходов на содержание штатного бухгалтера при высоком качестве получаемых услуг.

#### Список литературы

1. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-3. *Законодательство Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <https://normativka.by/> (дата обращения: 17.03.2021).
2. Есть ли в Беларуси перспективы у аутсорсинга? : сб. науч. ст. ; БГЭУ; науч. ред. С.Л. Коротаев. Минск, 2018. 221 с.
3. Бухгалтерский аутсорсинг в Беларуси. *Национальный интернет-портал* : веб-сайт. URL: <http://reomag.by/> (дата обращения: 17.03.2021).
4. Сколько стоят бухгалтерские услуги на аутсорсинге в Беларуси. *Пробизнес* : веб-сайт. URL: <https://probusiness.io/> (дата обращения: 17.03.2021).

УДК 657.6(476)

Шептун Д. О., студент

Научный руководитель: Лемеш В. Н., к.э.н., доцент

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0343-1853>

Белорусский государственный экономический университет,  
г. Минск, Республика Беларусь

## АНАЛИЗ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Во всех странах с развитой рыночной экономикой осуществляется независимый контроль за достоверностью бухгалтерского учета, а также за представляемой государственным органам и публикуемой в печати финансовой отчетностью. Такой контроль принято называть аудитом [1, с. 109].

Аудиторские услуги осуществляют аудиторские организации и аудиторы – индивидуальные предприниматели, имеющие квалификационный аттестат аудитора. Численность аудиторов в Республике Беларусь представлена на рисунке 1.

Проанализировав рис. 1 можно заметить, что количество аудиторов в Республике Беларусь с каждым годом уменьшается. В 2018 году произошёл неожиданный прирост, однако в 2020 году число аудиторов продолжило уменьшаться. В 2020 году количество аудиторов составило 1394 единиц.



Рисунок 1 – Число аудиторов на 1 января 2014–2020 года

\*Источник: собственная разработка на основе [2], [3], [4], [5], [6], [7]

Что касается организаций, заказавших аудит, то динамика их роста представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Число организаций, проводящих аудит за 2014–2019 год

\*Источник: собственная разработка на основе [2], [3], [4], [5], [6], [7]

Рассмотрев рисунок 2, то можно заметить, что величина организаций, проводящих аудит, в Республике Беларусь непостоянно. В 2019 году произошел резкий рост аудиторских организаций – 5044 единицы, это самое большое их количество за последние пять лет.

В Республике Беларусь аудиторские услуги оказывает 72 организации на 1 января 2020 года. Исследуем на какую сумму эти организации оказывают аудиторские услуги (рисунок 3).

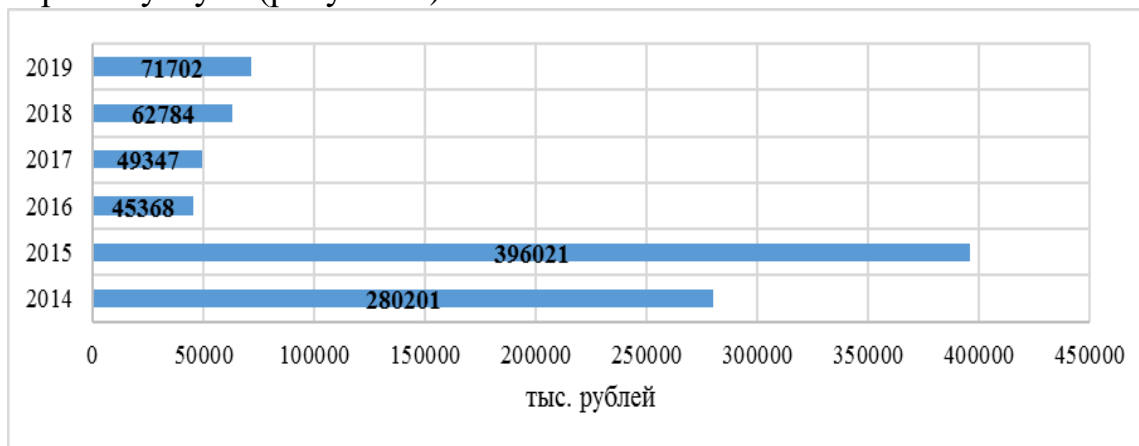


Рисунок 3 – Число оказанных услуг аудиторскими организациями за 2014–2019 год

\*Источник: собственная разработка на основе [2], [3], [4], [5], [6], [7]

Рассмотрев рисунок 3, можно сделать вывод, что за 2019 год организациями оказано услуг на сумму 71702 тысяч рублей. Данный показатель является выше чем в 2018 году на 14%, но на 18% меньше, чем в 2015.

Рассмотрим топ 4 организаций Республики Беларусь в таблице 1 оказываемые аудиторские услуги.

Таблица 1 – Рейтинг аудиторских организаций 2018–2019 гг.

№ п/п	Наименование аудиторской организации	Выручка от оказание аудиторских услуг за 2017 г., руб.	Выручка от оказание аудиторских услуг за 2018 г., руб.	% роста
1	ООО «КПМГ»	10810358	9129308	118,4
2	ООО «БейкерТиллиБел»	3020077	2140813	141,1
3	ООО «Грант Торнтон»	2742203	3092108	88,7
4	ООО «ФБК-Бел»	2029596	1912894	106,1

\*Источник: [8]

В таблице 7 представлен топ аудиторских организаций по выручке от оказания аудиторских услуг. Первое место занимает ООО «КПМГ», выручка которой в 2019 году составила 10810358 рублей и выросла на 18% по сравнению с предыдущим годом.

Аудиторских организации, которые признаны Национальным банком Республики Беларусь соответствующими предъявляемым требованиям для проведения аудита отчетности банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, банковских групп и банковских холдингов за 2019 год представлены в таблице 2.

Таблиця 2 – Аудиторские организации, признанные Национальным банком

Аудиторские организации
1. Аудиторское общество с ограниченной ответственностью «Аудитэл»
2. Общество с ограниченной ответственностью «БДО» (ООО «БДО»)
3. Общество с ограниченной ответственностью «Эрнст энд Янг» (ООО «Эрнст энд Янг»)
4. Общество с ограниченной ответственностью «ФБК-Бел» (ООО «ФБК-Бел»)
5. Общество с ограниченной ответственностью «КПМГ» (ООО «КПМГ»)
6. Унитарное предприятие по оказанию услуг «ПрайсвотерхаусКуперс Эшуранс»

\*Источник: [9]

Рассмотрим на рисунке 6 динамику организаций, нарушившие ведение бухгалтерского учета.



Рисунок 6 – Нарушения порядка ведения бухгалтерского учета за 2014–2019 год

\*Источник: собственная разработка на основе [2], [3], [4], [5], [6], [7]

Проанализировав рисунок 6 можно сказать, что нарушения порядка ведения бухгалтерского учета уменьшились в 2019 году на 21,6 .

Рассмотрим на рисунке 7 динамику организаций, нарушившие ведение налогового законодательства.



Рисунок 7 – Нарушения налогового законодательства за 2014–2019 год

\*Источник: собственная разработка на основе [2], [3], [4], [5], [6], [7]

Исследуя рис. 7 можно сделать вывод, что число организаций, нарушивших налоговое законодательство, уменьшилось на 21,1% в 2019 году по сравнению с 2014 годом и выросло на 1,9 % по сравнению с 2018.

Проверка бухгалтерии и финансовой отчетности предприятия – это наиболее действенный способ, который помогает понять в каком экономическом положении находится компания, и куда ей двигаться дальше. В современном мире невозможно обойтись без аудиторских услуг и спрос на них постоянно растет. Рынок аудиторских услуг в Республике Беларусь постепенно развивается.

#### Список литературы

1. Василевский Т. И. Финансы : учеб. пособие. Минск : БГЭУ, 2018. 258 с.
2. Итоги аудиторской деятельности за 2014 год. URL: [http://www.minfin.gov.by/auditor\\_activities/market\\_indicators/doc/fcf8b99bef034432.html](http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/fcf8b99bef034432.html) (дата обращения: 18.04.2020).
3. Итоги аудиторской деятельности за 2015 год. URL: [http://www.minfin.gov.by/auditor\\_activities/market\\_indicators/doc/a42208967e7e4be7.html](http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/a42208967e7e4be7.html) (дата обращения: 18.04.2020).
4. Итоги аудиторской деятельности за 2016 год. URL: [http://www.minfin.gov.by/auditor\\_activities/market\\_indicators/doc/c24ab727c1b644c0.html](http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/c24ab727c1b644c0.html) (дата обращения: 18.04.2020).
5. Итоги аудиторской деятельности за 2017 год. URL: [http://www.minfin.gov.by/auditor\\_activities/market\\_indicators/doc/be2935dd81bb452d.html](http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/be2935dd81bb452d.html) (дата обращения: 18.04.2020).
6. Итоги аудиторской деятельности за 2018 год. URL: [http://www.minfin.gov.by/auditor\\_activities/market\\_indicators/doc/28ffd693cd6f4534.html](http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/28ffd693cd6f4534.html) (дата обращения: 18.04.2020).
7. Итоги аудиторской деятельности за 2019 год. URL: [http://minfin.gov.by/ru/auditor\\_activities/market\\_indicators/doc/8c2856e594f94b3c.html](http://minfin.gov.by/ru/auditor_activities/market_indicators/doc/8c2856e594f94b3c.html) (дата обращения: 18.04.2020).
8. Петрович И. Н. Рейтинг аудиторских организаций-2018. *Главный Бухгалтер*. 2019. № 12. С. 96.
9. Сведения об аудиторских организациях, которые признаны Национальным банком Республики Беларусь соответствующими предъявляемым требованиям для проведения аудита отчетности банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, банковских групп и банковских холдингов за 2019 год. URL: <https://www.nbrb.by/system/commission/references/audits2> (дата обращения: 18.04.2020).

УДК 657

Яковец А. Ю., студент

Научный руководитель: Данилкова С. А., к. э. н., доцент

Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь

## ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗЛИЧИЯ

В любой организации важное место занимает контроль за финансово-хозяйственной и управленческой деятельностью. Главной целью контроля является объективное изучение фактического положения дел в организации, выявление различных условий и факторов, влияющих на выполнение принятых управленческих решений и достижение поставленных целей. Контроль позволяет оптимально использовать ресурсы, вводить в действие резервы и избежать банкротства и кризисных ситуаций. В экономической литературе существуют различные подходы к раскрытию понятия «контроль», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Экономическая сущность понятия «контроль»

Источники	Сущность
Экономический словарь [1]	функция управления предприятием и представляет собой оценку соответствия результатов работы предприятия требованиям инструкции по выполнению качественных и количественных показателей экономического и социального развития
Хмельницкий В. А. [2]	функция управления, которая представляет собой систему постоянного наблюдения и проверки работы организации в целях обоснованности принятых управленческих решений, выявления отклонений и неблагоприятных ситуаций своевременного информирования руководства
Дьяканова О. С. [3]	самостоятельная функция управления, представляющую собой систему наблюдения и проверки процесса функционирования объекта в соответствии с принятыми управленческими решениями, а также позволяющую выявлять отклонения в намеченных целях и принимать при необходимости корректирующие меры
Риполь-Сарагоси Ф. Б. [4]	система наблюдения и проверки процесса функционирования и фактического состояния управляемого объекта, осуществляемые для оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений и результатов их выполнения
А. С. Наринский Н. Г. Гаджиев [5]	система наблюдения и проверки хозяйственной деятельности, необходимая для решения поставленных перед ней задач и устранения негативных условий, препятствующих достижению ее целей
Ямпольская Д. О. [6]	вид управленческой деятельности, задачей которой является количественная и качественная оценка и учет результатов работы организации



Таким образом, проанализировав данные табл. 1, понятие «контроль» раскрывают по-разному: как функцию управления, вид деятельности, систему и т. д. Однако большинство источников понятие «контроль» рассматривают в качестве одной из функций управления. С этой точки зрения контроль можно рассматривать как проверку соблюдения и выполнения нормативных документов, соответствия действий поставленным целям, планам и решениям. По мнению автора, данная трактовка подчеркивает функциональное назначение контроля, его возникновение на определенной стадии управленческого процесса. Сложность и многогранность отношений, объединяемых понятием контроля, обуславливают существование различных его видов. Классификация контроля на внешний и внутренний обусловлено их принципиальными различиями, которые выражаются в том, что каждый из них имеет различные объекты, субъекты, формы и другие элементы. Общее, что объединяет все виды контроля, – это единство цели, предмета и методов. Однако, каждый из них имеет свои специфические особенности. Сравнительная характеристика элементов внешнего и внутреннего контроля приведена в табл. 2.

Таким образом, данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что несмотря на существующий ряд отличий, данные виды контроля объединяются общей целью, которая состоит в правильном и своевременном отражении хозяйственных операций в бухгалтерском учете и отчетности, законности хозяйственных операций и их значимости для предприятия. При решении многих задач могут использоваться одинаковые методы, разница лишь заключается в системе точности и детальности применения этих методов.

**Таблица 2 – Сравнительная характеристика элементов внешнего и внутреннего контроля**

Элементы	Внешний контроль	Внутренний контроль
Сущность	контроль организации государственными и негосударственными контролирующими органами	контроль, осуществляемый менеджерами организации за следованием технологии производства продукции или услуг, исполнительской дисциплины персонала
Цель	правильное и своевременное отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете и отчетности, законности хозяйственных операций и их значимости для предприятия	
Объекты	финансово-хозяйственная деятельность экономических субъектов различных организационно-правовых форм хозяйствования и видов собственности	различные аспекты производственно-финансовой деятельности структурных подразделений хозяйствующего субъекта
Субъекты	организации и лица, находящиеся за пределами контролируемого хозяйствующего субъекта	работники предприятия, осуществляющие контрольные действия при выполнении возложенных на них обязанностей с учетом имеющихся прав и полномочий в пределах установленной ответственности

Элементы	Внешний контроль	Внутренний контроль
Предмет	факты хозяйственной жизни, формирующие финансово-хозяйственную деятельность хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений	
Методы	могут быть одинаковыми при решении одинаковых задач. Различия заключаются только в степени точности проверки	
Формы	аудиторские проверки, ревизия, налоговые проверки в целях контроля за правильностью отражения доходов предприятия, подлежащих налогообложению; финансовые экспертизы	внутренний аудит, внутренний управленческий контроль, внутренний контроль системы бухгалтерского учета

Таким образом, контроль способствует выявлению путей рационального использования имеющихся у предприятия ресурсов, помогает в принятии правильных управленческих решений и в разработке бизнес-планов.

По мнению автора, несмотря на существующие отличия элементов, внутренний и внешний контроль взаимосвязаны между собой и являются важными компонентами единой системы контроля. Степень их взаимосвязи во многом зависит от особенностей функционирования конкретного предприятия. Так, данные внутреннего контроля помогают руководству предприятия и другому управленческому персоналу получать оперативную информацию о различных отклонениях от нормальных условий совершения хозяйственных операций, а данные внешнего контроля обеспечивают руководство информацией, как о допущенных ошибках, так и о недостатках организации внутреннего контроля.

#### Список литературы

1. Большой экономический словарь. *Контроль* : веб-сайт. URL: <https://rus-big-economic-dict.slovaronline.com/> (дата обращения: 27.03.2021).
2. Контроль как функция управления. URL: <http://www.inventech.ru/> (дата обращения: 27.03.2021).
3. Дьяканова О. С. и др. Внутренний аудит : учебник. М. : КНОРУС, 2014.
4. Комментарий к составу затрат. *Электронная библиотека* : веб-сайт. URL: <http://gumfak.ru/> (дата обращения: 31.03.2021).
5. Контроль в условиях рыночной экономики. *Электронная библиотека* : веб-сайт. URL: <https://spplib.ru/> (дата обращения: 31.03.2021).
6. Ямпольская, Д., Зонис М., Контроль как функция управления. URL: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0032/> (дата обращения: 31.03.2021).
7. Данилкова С.А. Проблемы совершенствования методики оценки системы внутреннего контроля предприятия. *Проблемы управления социально-экономическими процессами: опыт и перспективы* : материалы науч.-практ. конф., 7 февраля 2002 г., Гомель ; под общ. ред. С.И. Ляха. ; Гомель : МИТСО, 2002. С. 222–224.

УДК 658.8

*Акулич И. М., студентка**Научный руководитель: Тихоновская Ю. О., м.э.н., ассистент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### АНАЛИЗ ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ФИЛИАЛА ЩЕБЕНОЧНОГО ЗАВОДА «ГЛУШКЕВИЧИ»

Планирование товарного ассортимента на предприятии является одним из важных принципов формирования ассортиментной политики [1].

Для анализа товарного ассортимента воспользуемся таким методом анализа как ABC. Благодаря этому анализу можно понять, какими ресурсами лучше запасаться впрок, а какие стоит приобретать непосредственно в момент необходимости, количество каких товаров следует увеличить, а количество каких – уменьшить, на каких поставщиков стоит полагаться, а на каких лучше не надеяться. Иными словами, с его помощью можно вычислить наиболее/наименее прибыльные товары, наиболее/наименее перспективных поставщиков, наиболее/наименее выгодные запасы и т. д. [2].

Для того, чтобы сделать анализ ABC, возьмем сведения об объеме реализации продукции за 3 года, а именно 2017-2019 гг. Эти данные представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Объем реализации продукции за 2017-2019 гг. руб.

№	Наименование продукции	Объем продаж в 2017 г.	Объем продаж в 2018 г.	Объем продаж в 2019 г.
	Пр-ро продукции - всего			
1	фр. 20-40 мм	128075	243349	343819
2	ЩПС С12	128262	162018	149481
3	фр. 5-20 мм	199658	51699	65736
4	песок их отсеков дробл.	112696	63201	78862
5	ЩПС С4	14445	62817	29454
6	фр. 10-15 мм	38922	46358	9799
7	ЩПС С2	34518	51187	3099
8	в том числе: фр. 5-10 мм	24489	16469	12479
9	фр. 10-20 мм	8098	11672	19664
10	фр. 20-70 мм	1711	5309	12888
11	фр. 5-15 мм	1728	12537	5546
12	фр. 25-60 мм	2631	7037	0
13	фр. 15-20 мм	4649	100	0
14	Пр-во камня бутового	2586	1571	127
15	Пр-во камня скальных пород		665	61
	Итого	702468	735989	731015

\*Источник: собственная разработка на основании данных предприятия

Из данной таблицы видно, что объем продаж в 2019 году по сравнению с 2017 г. увеличился на 28547 р., в по сравнению с 2018 г. уменьшился на 4974 р. Исходные данные для проведения ABC анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Исходные данные

№	Наименование продукции	Объем продаж в 2017 г.	Объем продаж в 2018 г.	Объем продаж в 2019 г.	Итого за 3 года	Годовой объем продаж, %	Годовой объем продаж, % (критерий ранжирования)
	Пр-ро продукции - всего						
1	фр. 20-40 мм	128075	243349	343819	715243	32,97%	32,97%
2	ЩПС С12	128262	162018	149481	439761	20,27%	53,24%
3	фр. 5-20 мм	199658	51699	65736	317093	14,62%	67,86%
4	песок их отсеков дробл.	112696	63201	78862	254759	11,74%	79,60%
5	ЩПС С4	14445	62817	29454	106716	4,92%	84,52%
6	фр. 10-15 мм	38922	46358	9799	95079	4,38%	88,90%
7	ЩПС С2	34518	51187	3099	88804	4,09%	92,99%
8	в том числе: фр. 5-10 мм	24489	16469	12479	53437	2,46%	95,46%
9	фр. 10-20 мм	8098	11672	19664	39434	1,82%	97,27%
10	фр. 20-70 мм	1711	5309	12888	19908	0,92%	98,19%
11	фр. 5-15 мм	1728	12537	5546	19811	0,91%	99,10%
12	фр. 25-60 мм	2631	7037	0	9668	0,45%	99,55%
13	фр. 15-20 мм	4649	100	0	4749	0,22%	99,77%
14	Пр-во камня бутового	2586	1571	127	4284	0,20%	99,97%
15	Пр-во камня скальных пород		665	61	726	0,03%	100,00%
	Итого	702468	735989	731015	2169472	-	-

\*Источник: собственная разработка на основании данных предприятия

Таким образом, был рассчитан годовой объем продаж за 3 года. Годовой объем продаж щебня фракции 20-40 мм. составил 32,97 % от общего числа, а щебень фракции 15-20 мм. всего 0,22%, производство камня скальных пород – 0,03%.

В табл. 3 представлен результат анализа ассортимента.

Таблица 3 – Итог ABC - анализа ассортимента

№	Наименование продукции	Группа
	Пр-ро продукции - всего	
1	фр. 20-40 мм	А
2	ЩПС С12	А
3	фр. 5-20 мм	А
4	песок их отсеков дробл.	В
5	ЩПС С4	В

Продолжение таблицы 3

№	Наименование продукции	Группа
6	фр. 10-15 мм	В
7	ЩПС С2	В
8	в том числе: фр. 5-10 мм	С
9	фр. 10-20 мм	С
10	фр. 20-70 мм	С
11	фр. 5-15 мм	С
12	фр. 25-60 мм	С
13	фр. 15-20 мм	С
14	Пр-во камня бутового	С
15	Пр-во камня скальных пород	С

\*Источник: собственная разработка на основании данных предприятия

По итогам ABC-анализа видно, что половину от доли продаж складывают всего 3 промышленной продукции: щебень фракции 20–40 мм (32,97%), щебеночно-песчаная смесь С12 (20,27%), щебень фракции 5–20 мм (14,62%). Всего в группе А – 3 наименований продукции, их суммарная доля продаж составляет 67,86%. На эту группу необходимо делать особый упор, так как они делают большую часть выручки предприятию.

В группу В попали 4 видов щебеночной продукции. Самые близкие к группе А: песок из отсеков дробления (11,74%), щебеночно-песчаная смесь С4 (4,92%). Эти наименования могут войти в группу А в случае стимулирования их продаж. В остальные продукты данной группы инвестиции необходимы лишь для сохранения нынешних показателей.

Наконец, в группе С – 8 наименований продукции. У самого близкого к группе В продукта – щебень фракции 10-20 мм всего 4,28% от общих продаж. Замыкает таблицу производство камня скальных пород с результатом в 0,03%. Данные наименования не приносят прибыли компании.

Таким образом, ABC-анализ позволяет выявить «сильные» и «слабые» звенья в продажах продукции.

По итогам ABC анализа можно принимать решение об увеличении или уменьшении инвестиций и производства определённых наименований вплоть до полного снятия.

#### Список литературы

1. Золотов В. В. Ассортиментная политика фирмы : учебное-практическое пособие. М. : Эксмо, 2006. 240 с.
2. Управление ассортиментной политикой : веб-сайт. URL: [https://studref.com/360182/ekonomika/planirovanie\\_assortimenta](https://studref.com/360182/ekonomika/planirovanie_assortimenta) (дата обращения: 05.04.2021).

УДК 331.56(476)

*Артем К. С., студентка**Научный руководитель: Паршутич О. А., к.э.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## РЕГИОНАЛЬНАЯ БЕЗРАБОТИЦА. ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день одной из главных социально-экономических проблем развития белорусского общества является уровень безработицы. Поэтому в данной научной работе мной выявлены причин роста безработицы и предложены возможные пути решения данной проблемы.

Безработица представляет собой один из способов лишить человека преимуществ и превратить его в уязвимый субъект на рынке труда. Были использованы методы сравнительного анализа по таблице 1.

Таблица 1 – Уровень официально зарегистрированной безработицы по областям и г. Минску (на конец года; в процентах к экономически активному населению)

	2017	2018	2019
Республика Беларусь	0,5	0,7	0,4
Области:			
Брестская	0,7	0,9	0,4
Витебская	0,7	0,7	0,4
г. Минск	0,2	0,2	0,1
Гомельская	0,7	0,7	0,3
Гродненская	0,6	0,6	0,4
Минская	0,5	0,5	0,3
Могилевская	0,6	0,7	0,4

Из данных таблицы 1 можно сделать вывод, что в регионах дела обстоят не лучшим образом. В некоторых областях республики уровень безработицы заметно превышает среднереспубликанский показатель. В 2017 году наибольший уровень безработицы среди областей отмечен в Брестской, Витебской и Гомельской, наименьший – в г. Минске. В 2019 году уровень безработицы заметно снизился. Позиции областей распределились практически аналогично. В 2019 году лидерами по уровню безработицы снова стали Брестская, Витебская и Гомельская области и еще Гродненская область с показателем 0,4%. Наименьший уровень показателя был отмечен в г. Минске.

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод, что численность безработных в 2019 году значительно уменьшилось как среди мужчин, так и среди женщин. Если анализировать показатели безработицы по половому признаку, то она преобладает среди мужского населения. С 2017 по 2019 годы численность безработных среди мужчин уменьшилась, что в 2019 году составило 7,2% от общей численности безработных.

Обычно, женщины более уязвимы на рынке труда, чем мужчины. Однако, безработица среди мужчин выше.

Таблица 2 – Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, по полу, тыс. чел.

	2017	2018	2019
Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите	22,9	12,5	11,4
Из них:			
Мужчины	14,6	7,8	7,2
Женщины	8,3	4,7	4,2

Безработица в Республике Беларусь начала появляться после начала перехода к рыночной экономике. Она сопровождается неформальной, неполной и избыточной занятостью.

На рынке труда Беларуси существуют следующие направленности:

- большое количество лиц молодого возраста в составе зарегистрированных безработных, так как молодые люди не могут найти работу после учебы;
- безработица в сельской местности, так как большое количество людей стремится в крупные города, поэтому и появляется такая ситуация;
- увеличение доли населения, которое трудится неполный рабочий день или находится в отпуске по инициативе администрации;
- региональный характер безработицы.

Государственное регулирование рынка труда Республики Беларусь должно быть направлено на сохранение, поддержание и создание рабочих мест; регулирование и регламентацию высвобождения рабочей силы; предоставление государственных гарантий занятости.

Правительство страны контролирует безработицу. Для Беларуси характерны следующие направления:

- проведение мероприятий по определению, высвобождению и трудоустройству избыточного персонала трудоизбыточных предприятий (находится на постоянном контроле у правительства и чиновникам поручают немедленно заняться трудоустройством безработных);
- содействие внутрирегиональной миграции населения для того, чтобы более эффективно перераспределять предложения труда в пределах региона.

Можно предложить следующие меры по регулированию проблемы безработицы:

- увеличить размер пособия по безработице;
- ввести систему страхования риска безработицы;
- открытие объектов торговли и общественного питания за счет реконструкции и нового строительства;
- расширение сети дошкольных учреждений и образовательных школ за счет строительства новых объектов, чтоб было больше свободных мест для работы;

– одним из направлений противодействия безработице является сокращение режимов рабочего времени, использование практики административных отпусков при усилении мер социальной поддержки вынужденно незанятых работников. Такая политика проводится Правительством Республики Беларусь с целью сохранения трудового потенциала и предотвращения массовой безработицы в стране.

Из этого следует, что в Республике Беларусь занятость населения и безработица находятся под пристальным вниманием государства. Государственное регулирование осуществляется по двум основным направлениям: регулирование уровня и продолжительности безработицы и социальная защита от нее своих граждан. Для решения этих задач государство создает необходимую законодательно-правовую базу, т.е. создает правовое регулирование.

#### Список литературы

1. Ефимова Е. Г. Экономическая теория в схемах, таблицах, графиках и формулах : учебное пособие. М. : Флинта, 2003. 156 с.
2. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, и уровень зарегистрированной безработицы по областям и г. Минску. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/uroven-ofitsialno-zaregistrovannoi-bezrobotitsy-po-oblastyam-i-g-minsku/>.
3. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, по полу. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/chislennost-bezrobotnyh-zaregistrovannyh-v-organah-po-trudu-zanyatosti-i-sotsialnoi-zaschite/>.

УДК 371

*Атаманюк Д. М., к.е.н., доцент*

*Хмелєвська О. Б., магістрантка*

*Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського, м. Львів, Україна*

#### ШЛЯХ ДО ТВОРЧОГО УСПІХУ

Дослідження стану та проблем функціонування вітчизняних театрів [1] дозволило виявити наступні 7 тенденцій:

1. Сучасний український театр переживає зміну театральних поколінь. Це означає, що активно змінюються лідери театального процесу, а отже, і стратегії щодо розбудови театрів, створення нового театального продукту, введення нових менеджерських і комунікаційних моделей.



2. Усе голосніше лунає питання щодо рівних умов для конкуренції державного та недержавного театрального секторів: розподіл бюджетних коштів, можливість користуватися театральною інфраструктурою, яка за фактом належить громадам міст.

3. Театри найбільше зацікавлені у залученні нової аудиторії, адже близько 90% від доходів театру формують саме кошти від продажу квитків, які надалі реінвестують у нові постановки.

4. Основна причина невідвідування театрів людьми – брак часу. А якщо кияни потрапляють до театрів, то переважно тому, що прагнуть саморозвитку і їм подобається атмосфера закладу. Серед усіх художніх компонентів театральної вистави найбільше захоплення викликає гра акторів.

5. За останні 4 роки театральна аудиторія збільшилася, хоча цей показник менший, скажімо, за дані 2013 року. Театри також демонструють покращення фінансових і творчих результатів – понад 70% вітчизняних театрів гастролюють і беруть участь в українських і зарубіжних фестивалях.

6. В країні сьогодні функціонує понад 300 театрів різної форми власності (державні та приватні), понад 100 з них – у Києві.

7. Діапазон доходів українських театрів коливається у межах від кількох сотень тисяч до десятків мільйонів гривень. Державні театри (національні, обласні, муніципальні) одержують до 80% – 90% від надходжень з державного бюджету відповідного рівня, у той самий час приватні театри практично не мають можливості отримувати фінансову підтримку від держави: досі не впроваджено механізм рівного доступу до бюджетних коштів для всіх гравців культури.

Циганюк М., засновник, автор театрального онлайн-журналу «MIZANSCENA», вважає, що сучасний театр повинен зберегти своє місце у світі інноваційних форм та викликів часу. Тому культурним та мистецьким діячам потрібно одночасно змінюватись під впливом сучасних тенденцій, але зберігати основне зерно, ідею мистецтва, не втрачати глибокої суті у погоні за увагою суспільства. Можливо перебіг історії замінить людей на роботів у певних виробничих спеціальностях, але мораль, смисл та дієві почуття не замінить жоден штучний інтелект. Виконані дослідження [2–4] свідчать, що для всіх інноваційних проектів аналізування ринку є ключовим завданням у визначенні нових ідей, меж нововведення, можливих інноваційних програм, технологій тощо. Дані, отримані в результаті ринкового дослідження, використовуються для генерації ідей, формування концепції маркетингу, визначення бажаної програми нововведення, а також ресурси.

Занепад закладів культури як базису розвитку культури та мистецтва зумовлений відсутністю відповідної системи менеджменту в цій галузі, а мінімізація державної підтримки позбавляє їх життєздатності. Отже, нині питання управління в галузі культури є недостатньо дослідженими, а проблема формування адекватної ринковим умовам системи менеджменту у сфері культури невирішеною.

Для активного та успішного входження на мистецький ринок наш колектив під керівництвом режисера О. Лань застосував інноваційний підхід, яким став

творчий проект – вистави «Хроніки міста Лева 1912-2020». Важливим інноваційним підходом у підготовці вистави був кастинг артистів і танцівників дуже потужний і відбувався у всіх вищих закладах міста Львова, а саме тих, де навчаються хореографи і митці. Ідея проекту, в лиці режисера, виникла під час здачі студентами кафедри режисури екзамену, де вони танцювали на тему історії Львова, творча група підхопила ідею і вирішила зробити цілу виставу та об'єднати танцівників декількох вузів і відомих львівських танцівників в одну трупу.

Режисер і команда цього проекту мали спільну ідею, донести до різних національних меншин Львова їхню історію та зробити проект успішним не тільки в Україні, але і за її межами, захоплюючи сегмент громади, яка захоплюється історією.

Одночасно із творчою підготовкою до виступів на сцені значна увага була спрямована на комунікаційний аспект, тобто на рекламу творчого проекту та робота над PR. Ті, хто починає рекламувати свій мистецький продукт на просторах інтернету зіштовхуються з величезною конкуренцією. Новинні сайти, платформи з продажу товарів, реклама та величезна кількість публікацій блогерів та звичайних людей – все це тяжко побороти без суттєвих вкладень у рекламу. Тому режисером було запропоновано зробити передпоказ (тільки декількох епізодів) на Європейських днях єврейської культури у Львові, оскільки у виставі є цікаві епізоди з життя цієї культури, тим самим заінтригувати публіку перед прем'єрою. Це дасть змогу привернути увагу Львівської міської ради та творчої еліти міста Лева, також спонсорів, наприклад, Посольство Ізраїлю та єврейської общини Львова, а при правильній роботі менеджера – гастролувати по Ізраїлю.

У процесі підготовки до виступів було вирішено – створити комфорт та приємну атмосферу для глядача безпосередньо на прем'єрі. Запросити і надати запрошення на виставу бізнесменам і інвесторам м. Львова (інформація конфіденційна) з перспективою виходу проекту на міжнародний рівень, для початку – Польща (Канада і США – дальня перспектива).

Після проекту ми підраховали і узагальнили всі прямі або опосередковані досягнення, отримані під час реалізації проекту. Потрібно оцінити отримані результати, відділяючи ті, що були заплановані, від тих, які не планувалися, але були отримані у результаті реалізації проекту. Важливо визначити, якою мірою отримані результати є наслідками реалізації проекту, а не досягненнями, набутими у інший спосіб.

Не кожен проект реалізується у сприятливих умовах. Іноді зовнішні обставини або внутрішні організаційні проблеми призводять до кризових ситуацій. Тому і вийти на міжнародну сцену нам завадив – Covid-19, але успішність проекту залежить від ступеня контролю за виконанням кожного його заходу, кожного його етапу. Одним з найефективніших інструментів такого контролю є моніторинг, чим ми після успішного прем'єрного показу вистави і зайнялись.

Досвід свідчить, що значної ефективності досягають саме ті команди, в яких статус, внутрішньогрупові ролі і позиції учасників не мають жорсткої

фіксації, а отже можуть передаватися від одного члена команди до іншого. У цьому випадку мають на увазі ролі організатора (лідера), генератора ідей або експерта, конструктивного критика (опозиціонера), виконавця, об'єкта психотерапевтичного реагування (об'єкта, над яким можна пожартувати). Тільки в команді, яка досягла найвищого рівня розвитку, можливе об'єднання в одній особі несумісних у житті внутрішньогрупових ролей і позицій (одночасне поєднання функцій лідера і виконавця, експерта й опозиціонера, рядового учасника і ситуативного лідера). Ефективна команда – це команда, що навчається. Команда, що навчається, є ефективною.

Узагальнення викладеного свідчить, що інноваційна діяльність в сфері культури потребує відповідного маркетингового супроводу. За допомогою інструментів маркетингу визначають перспективні напрями приведення потенціалу творчих проєктів у відповідність до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюють. Тобто напрями створення і впровадження інновацій (нових продуктів, технологій їх виготовлення, методів управління тощо), які дозволяють адаптувати діяльність галузі культури і розваг до змін умова зовнішнього макро- і мікросередовища.

#### Список літератури

1. 7 тенденцій у театральній галузі України. URL: <https://www.culturepartnership.eu/ua/article/ua-theatre>
2. Абрамов Л. К., Азарова Т. В. Менеджмент у сфері культури : навч.-метод. посіб. Кіровоград : ЦПТІ, 2000. 88 с.
3. Гагоорт Гіп. Менеджмент мистецтва. Підприємницький стиль ; пер. з англ. Б. Шумилович. Львів : Літопис, 2008. 360 с.
4. Зозульов О., Базь М., Царьова Т. Маркетинг як основа інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. *Маркетинг в Україні*. 2007. №4. С. 33–41.

**УДК 658.168**

***Басанець І. В., магістр,***

***Плікус І. Й., к.е.н., доцент***

***ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0657-7260>***

***Жукова Т. А., старший викладач***

***Сумський державний університет, м. Суми, Україна***

## **ДІАГНОСТИКА КРИЗОВИХ ПАРАМЕТРІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Україна характеризується як промислова країна, тому що значну частку займають промислові підприємства. Велика кількість інвестиційних надходжень саме у промислу галузь. Відповідно до статистики державної служби України більшість інвестиції надходили від європейських країн, а саме Великої Британії, Німеччини, Нідерландів, Австрії та Швейцарії. Хоча кількість надходжень з кожним роком збільшується, спостерігається тенденція до

зменшення підприємств саме у промисловості, що спричиняє їх банкрутство або ліквідація [1].

Виникає ситуація коли в кризовий період більша кількість великих компаній зберігає стабільний фінансовий стан, а середні та малі підприємства зазнають негативних наслідків, що в більшості випадків призводить до ліквідації. Також зменшення кількості підприємств негативно впливає на державний рівень шляхом зменшення податкових надходжень, спричинює зростання безробіття в країні та неспроможність розрахуватися за свої боргові зобов'язання.

Для збереження стійкості підприємства на ринку потрібно пристосовуватися до кризових умов, що виникли в економіці країни. Відповідно виникають проблеми в процесі кредитування, що призводить до отримання збитку від діяльності, які в свою чергу призводить до банкрутства. Нестабільне економічне становище призводить до загрози неплатоспроможності підприємства, що в подальшому провокує створення передкризового стану або ліквідації компанії. Показники по кількості підприємств є масштабними, оскільки динаміка розвитку промислових підприємств є важливою при дослідженні, також це можемо побачити на рис.1.

За проаналізованих статистичних даних можемо зробити висновки, що після кризи у 2008 році кількість промислових підприємств з кожним роком збільшувалася й у 2013 році становило близько 49130 одиниць [2]. Але при виникненні кризи у 2014 році, що була створена через нестабільний стан в Україні та спричинена воєнними діями на сході країни, кількість збанкрутілих підприємств збільшилася в кілька разів. З поступовим розвитком та стабілізацією економіки в Україні, завдяки іноземним інвестиціям кількість промислових підприємств зросла і у 2019 році становила близько 48604 одиниць.

Для детального аналізу кількості збанкрутілих та ліквідованих підприємств розглянемо на рис.2.



Рисунок 1 – Динаміка розвитку промислових підприємств за 10 років (од)

\*Джерело: побудовано виходячи з [2]

Серед основних проблем, що які спричинили банкрутство підприємств можемо виділити: відсутність досконалої системи на законодавчому рівні щодо запобігання виникнення банкрутства; відсутність додаткових аналітичних

даних задля подальшого дослідження кризових явищ; майже відсутній державний контроль за банкрутством підприємств та надання підтримки або допомога неплатоспроможним компаніям; також не спроможність забезпечити кваліфікованих працівників у галузі антикризового управління [3]. Більшість неплатоспроможних підприємств знаходяться в кризовому стані, але мають стабільні показники та можливість виходу з кризового стану та в подальшому стабільне функціонування [4].



Рисунок 2 – Динаміка виявлення банкрутства підприємств, (од.).  
\*Джерело: побудовано виходячи з [2].

У сучасній кризі більше факторів виступають із зовнішнього середовища. Серед них нестабільна політична та економічна ситуація, недосконала законодавча база стосовно підтримки розвитку підприємств, недовіра інвесторів щодо бізнесу, знижений попит на певні види діяльності, відсутня довіра громадян, що спричинює гальмування діяльності компаній [5].

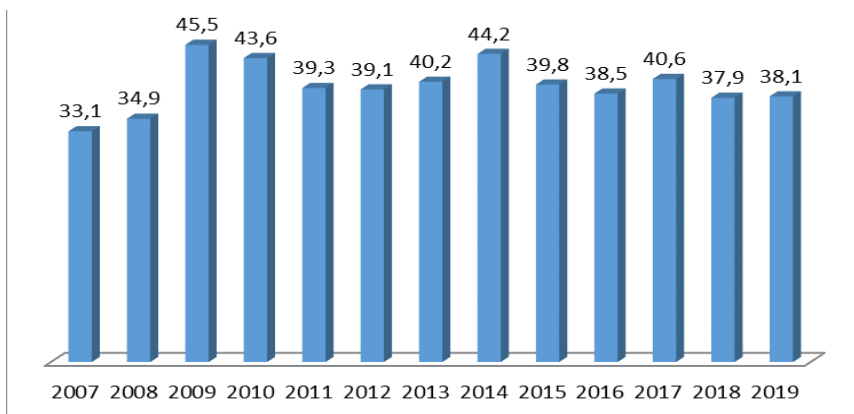


Рисунок 3 – Частка збиткових підприємств у економіці України (%)  
\*Джерело: побудовано виходячи з [2]

Аналізуючи збиткові підприємства (рис. 3) в Україні найбільша частка спостерігається у 2009 та 2014 році, що спричиненні світовою кризою та нестабільною економікою яка виникла у наслідок військових дій. Також спостерігається негативна тенденція у 2017 та у 2019 роках, частка таких підприємств в середньому становить 39,3% [1].

## Список літератури

1. Зайцев О. В., Нікітін Д. В. Інститут банкрутства, його функції та роль на сучасному етапі економічного розвитку держави. *Причорноморські економічні студії*, 2017. Вип. 16. С. 142–145.
2. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Зайцев О. В., Нікітін Д. В. Особливості банкрутства суб'єктів господарювання державного сектору економіки України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*, 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 107–110.
4. Зайцев О. В., Нікітін Д. В. Концепція досягнення позитивного результату в процесі санації державних підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2017. Вип. 3(42). С. 133–136.
5. Боронос В. Г., Плікус І. Й. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник. Суми : СумДУ, 2014. 456 с.

## УДК 336.7

*Беднарчук В. В., студентка**Науковий керівник: Блащук-Дев'яткіна Н. З., к.е.н., доцент**Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна*

## СТАН СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні споживче кредитування відіграє значну роль у забезпеченні соціальних потреб населення, формуванні його платоспроможного попиту, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки країни, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і доходів Державного бюджету. Найбільшу і основну частку в кредитах фізичним особам становлять саме споживчі кредити. Розглянемо структуру кредитів, наданих банками фізичним особам в Україні за останній період (табл. 1).

Так, дослідивши структуру кредитів фізичним особам, варто зазначити, що у 2017 році найбільшу частку становили споживчі кредити – 70,08%, у 2018 році їх частка збільшилась до 75,39%, а у 2019 році ще зросла до 81,74%. Щодо кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, то у 2017 році їх частка становила 27,71%, у 2018 році зменшилась до 22,11%, а у 2019 році ще зменшилась до 15,34%. Частка інших кредитів в кредитуванні домашніх домогосподарств коливалася на рівні 2%.

Таблиця 1 – Динаміка обсягу кредитів наданих фізичним особам, млн. грн.

Показник	2017	2018	2019
Всього наданих кредитів фізичним особам, млн. грн.	174182	201102	212515
Споживчі кредити, млн. грн.	122066	151625	173702
На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, млн. грн.	48268	44458	32611
Інші кредити, млн. грн.	3848	5019	6203

\*Сформовано авторами на основі даних НБУ [1]

Розглянемо особливості споживчого кредитування банками в Україні в рамках строків кредитування. Так, споживчі кредити надаються на три строки: до року, від року до 5 років та більш як на 5 років (табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка обсягу споживчих кредитів за термінами кредитування, млн. грн.

	Споживчі кредити, млн. грн.			
	Усього	до 1 року	від 1 до 5 років	більше 5 років
2017	122066	42614	45227	34225
2018	151625	69734	49171	32719
2019	173702	89156	59853	24693

\*Сформовано авторами на основі даних НБУ [1]

Дослідивши дані про терміни споживчого кредитування фізичних осіб, видно, що найбільше кредитів протягом аналізованого періоду було надано на термін до року. В свою чергу, на термін більше п'яти років споживчих кредитів було видано найменше. Крім того, ми спостерігаємо зменшення споживчих кредитів, наданих на довготерміновій основі, що свідчить про невпевненість населення у банківській системі України. Так, у 2017 році довготермінових споживчих кредитів було надано на суму 34225 млн. грн., у 2018 році – на 4,4% менше (32719 млн. грн.), а у 2019 році – ще менше на 24,53% (24693 млн. грн.).

Розглянемо особливості споживчого кредитування фізичних осіб банками в Україні в розрізі валют кредитування (табл. 3).

Таблиця 3 – Динаміка обсягу споживчих кредитів наданих фізичним особам в розрізі валют, млн. грн.

	Кредити надані фізичним особам, млн. грн.			
	Усього	Гривні	долари США	інші валюти
2017	122066	93436	26965	901
2018	151625	125413	24796	771
2019	173702	158339	14418	503

\*Сформовано автором на основі даних НБУ [1]

Так, дослідивши дані щодо валюти кредитування, варто зазначити, що найбільше споживчих кредитів фізичними особами було залучено у гривнях. У 2017 році фізичними особами у гривнях було залучено споживчих кредитів на суму 93436 млн. грн., тоді як у доларах США в три рази менше. У 2018 році в гривнях було залучено споживчих кредитів фізичними особами на суму 125413 млн. грн., тоді як у доларах США – 24796 млн. грн. У 2019 році спостерігалася аналогічна ситуація – у доларах США було видано менше кредитів, ніж у гривнях на 143921 млн. грн. Щодо кредитів у інших валютах, то найбільшу частку в цьому розділі становлять кредити в євро.

Основна маса кредитів за весь досліджуваний період надається в гривневій формі. Дана ситуація є спричинена такими обставинами:

- було змінено облікову ставку;
- була змінена форма відрахувань банків до обов'язкових резервів з прив'язкою до валютності, з метою зменшення доларових кредитів.

За аналізований період з'ясовано що кредитування фізичних осіб розвивається і тенденція зберігається позитивною, проте залишаються невирішені та проблемні питання в даній галузі. Протягом тривалого часу кредитування фізичних осіб стрімко розвивалось, проте все ж залишаються невирішені та проблемні питання в даній галузі (рис. 1).

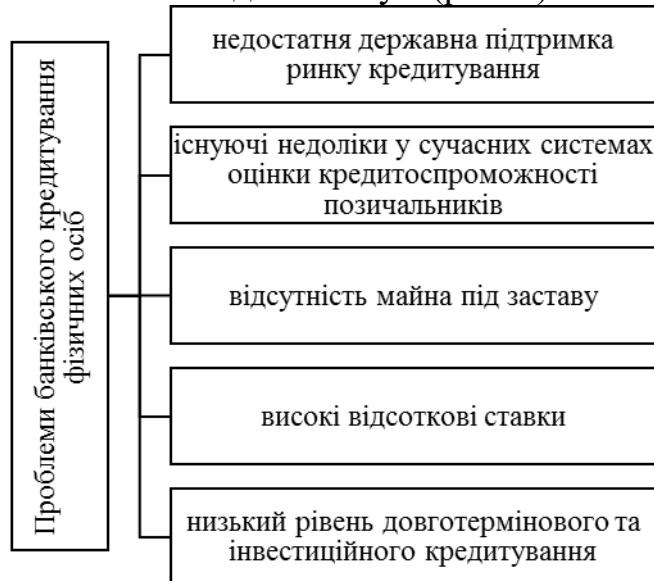


Рисунок 1 – Проблеми банківського споживчого кредитування фізичних осіб  
\*Джерело: складено на основі [2]

Висновки і пропозиції. В сучасних реаліях на базі вітчизняного досвіду однією із найглобальніших перепон розвитку соціально-економічного України є проблематика з споживчим кредитуванням, яке є необхідним в задоволенні постійно зростаючих потреб населення. Важливими кроками на шляху стабілізації ринку банківського споживчого кредитування є:

- стабілізація валютного ринку;
- збільшення довіри населення до банків, а також платоспроможності населення;
- надання достовірної інформації, для того щоб було можливо дізнатися реалії кредитування;
- вдосконалення законодавчої бази в частині розробки комплексного підходу щодо організації саме кредитного процесу (покращення методології обліку кредитних операцій);
- підвищення ефективності банківського ризик-менеджменту.

#### Список літератури

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика. *Національний банк України* : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>
2. Шумелда В. М. Сучасні тенденції розвитку банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Гроші, фінанси і кредит актуальні проблеми економіки*. №8(182). 2016. URL: [file:///C:/Users/Home/Downloads/ape\\_2016\\_8\\_40.pdf](file:///C:/Users/Home/Downloads/ape_2016_8_40.pdf)



УДК 339.242.2

*Бестужева С. В., к.е.н., доцент**ORCID <https://orcid.org/0000-0001-9658-3500>**Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
м. Харків, Україна*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ В СИСТЕМУ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Трансформаційність розвитку економіки України у бік євроінтеграційного спрямування вимагає від вітчизняних промислових підприємств пошуку дієвих способів не тільки виходу на зовнішні ринки, а й закріплення на них, формування іміджу конкурентоздатних партнерів. Тільки у такому контексті можливо забезпечити підґрунтя для формування ефективного зовнішньоекономічного комплексу країни відповідно до визначених напрямів Експортної стратегії України 2017-2021.

Безперечно, важливим кроком стимулювання розвитку діяльності підприємств-експортерів та імпортерів стане створення та повноцінне функціонування Державного експортно-кредитного агентства як органу з надання фінансових ресурсів для здійснення зовнішньоекономічних операцій та страхування комерційних та некомерційних ризиків, але на сьогодні підприємства повинні самостійно вирішувати проблеми фінансування своєї зовнішньоекономічної діяльності. У зв'язку з цим особливого значення набувають питання правильного розподілу коштів підприємств, досягнення якого можливо лише за рахунок побудови ефективної системи планування підприємства.

На думку автора, найбільш обґрунтоване визначення стратегічного планування надане в монографії В. В. Пастухової. Виходячи з твердження, що стратегічне планування – це процес проектування ймовірного майбутнього, В.В. Пастухова інтерпретує його як діяльність, спрямовану на конструювання моделі розвитку підприємства, яка ґрунтується на забезпеченні його ефективного функціонування та конкурентоспроможності [7, с. 47].

В роботі автора [2] за результатами аналізу наукових робіт з проблеми визначення сутності стратегічного планування було узагальнено та виокремлено такі підходи:

– процесний підхід, прихильниками якого є В. Е. Глушаков [4], В. В. Пастухова [7], Н. Венкатраман [9], П. Воробйов [3], Ф Земеров [3], в рамках якого стратегічне планування розглядається як процес формування та реалізації управлінських цілей та рішень;

– системний підхід на основі якого вчені О. А. Кириченко [5], Р. Каплан та Д. Нортон розглядають стратегічне планування як систему дій та рішень по досягненню визначених цілей підприємства;

– комплексний підхід в роботах І. Ансоффа [1], П. Лоранжа [5], І. О. Піддубного [6] орієнтований на визначення стратегічного характеру

планування та врахування факторів впливу зовнішнього середовища для забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Сучасний ринок вимагає від підприємства постійного активного пошуку найефективніших методів господарювання, в першу чергу, організації поставок, випуску і збуту своєї продукції. На перший план виходять основоположні принципи логістики, що передбачають пріоритетність споживача та якості на всіх етапах виробничо-розподільного циклу.

Основою концепції логістики є системний підхід до управління, що передбачає інтеграцію всіх функціональних сфер, пов'язаних з обслуговуванням матеріальних потоків, і врахування взаємозв'язків між ними.

Для планування зовнішньоекономічної діяльності концепція логістики важлива з позиції основного її принципу оптимізації, причому на всіх етапах виробничого циклу – від постачання сировини та матеріалів до збуту готової продукції. У той же час планування дає можливість сформувати ефективну логістичну систему підприємства з притаманними тільки їй особливостями, визначеними специфікою діяльності підприємства на зовнішніх ринках.

На думку автора, у даному контексті необхідно говорити про доцільність формування міжнародної логістичної системи підприємства з урахуванням трансграничного характеру його діяльності. Така система має значні відмінності від традиційної системи логістики та включає не тільки стандартні методи закупівлі, складування, управління запасами, збуту, транспортування, сервісного обслуговування, а й притаманні тільки їй методи – митного оформлення, оптимізації базових умов постачання відповідно до «Інкотермс 2020» тощо.

У сфері міжнародного бізнесу логістика розглядається в двох аспектах: управлінському і технологічному. При організації управління зовнішньоекономічною діяльністю просування матеріального потоку і забезпечення збуту є предметом організаційного управління. При удосконаленні технологій транспортних перевезень, складського господарства, інформаційного забезпечення, планування і контролю оптимізуються витрати на ефективне функціонування кожної з цих служб, оптимізація торкається предметів технологічного процесу.

Організаційний механізм логістичного управління пов'язаний із досягненням достатнього рівня інтеграції за допомогою відповідних перетворень у структурі управління підприємством. При цьому організаційна структура може бути різною і залежати від характеру продукції, що випускається, кількості її споживачів, матеріаломісткості, від розміру підприємства тощо.

Багатоваріантність особливостей управління зовнішньоекономічною діяльністю, притаманною промисловим та торговельним підприємствам, що здійснюють ЗЕД, визначає його стратегічні підходи до формування логістичної системи. Так, для підприємств-експортерів основна увага зосереджується на пошуку оптимальних методів та моделей управління збутом з урахуванням особливостей укладання зовнішньоторговельних контрактів в країнах-партнерах. Для цього широко використовуються такі методи оптимізації запасів

як ABC-аналіз, XYZ-аналіз, оптимізація вибору виду транспорту, виду міжнародного перевезення (унімодальний, інтермодальний чи мультимодальний) та побудова маршруту. Промислові підприємства, які переважно імпортують продукцію або ж сировину та матеріали концентрують увагу на оптимізації витрат на закупівлю, транспортування, складування та збереження запасів. У цьому контексті актуальним є використання таких методів як метод «зробити або купити», метод ранжування постачальників, метод ABC-аналізу постачальників.

Отже, впровадження концепції логістики у процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства сприятиме:

- оптимізації обсягів та термінів постачання сировини та матеріалів;
- оптимізації асортименту та обсягів запасів сировини та матеріалів на складах;
- оптимізації виробничих витрат;
- оптимізації асортименту та обсягів запасів готової продукції на складах;
- оптимізації обсягів та термінів збуту.

#### Список літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 416 с.
2. Бестужева С. В. Аналіз теоретичних підходів щодо визначення сутності стратегічного планування у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. *Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку* : матеріали VII науково-практичної конференції з міжнародною участю, 1 листопада 2018. С. 205–207.
3. Воробьев П., Земеров Ф. Бюджетирование производственных предприятий (опыт разработки и внедрения). *Проблемы теории и практики управления*. 2009. №6. С. 112–118.
4. Глушаков В. Е. Стратегический менеджмент : учебное пособие. Минск : «Экоперспектива», 2010. 167 с.
5. Кириченко О. А. Менеджмент ЗЕД : навч. посіб. ; 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання-Прес, 2004. 684 с.
6. Міжнародний менеджмент : навч. посіб. ; за редакцією проф. І. О. Піддубного: 2-е вид., стереотип. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 252 с.
7. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 302 с.
8. Lorange P. Strategic Planning Systems for Growth in Smaller to Medium-Sized Corporations: Diagnosys and Design. World Public Library Association 2006. 328 p.
9. Venkatraman N. Modeling the Effectiveness of a Strategic Planning System. World Public Library Association. 2007. 215 p.

УДК 336.717

*Бирук А. П., студент**Научный руководитель: Давыдова Н. Л., к.э.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СЕРВИСОВ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Дистанционное банковское обслуживание – это способ предоставления технологически новых банковских услуг через удалённые сети, посредством мобильных устройств либо компьютеров. Дистанционное банковское обслуживание позволяет клиенту вне зависимости от его месторасположения совершать разнообразные банковские операции [1].

Рост экономики в любой сфере возможен на основе активного внедрения инноваций и достижений научно-технического прогресса. Развитие каналов дистанционного обслуживания является ярким примером сокращения затрат банков на основе внедрения технологических новшеств. Дистанционное банковское обслуживание позволяет предоставлять корпоративным и розничным клиентам совершенно новый спектр сервисных услуг, обеспечивать их качественно новый уровень. Совокупность таких условий демонстрирует максимально комфортное обслуживание и минимальные временные затраты на взаимодействие с банком.

Современные электронные платежные инструменты являются базой развития цифрового общества и цифровых банковских технологий. Из всех компонентов цифровой банковской системы электронные платежные инструменты являются наиболее развитыми элементами цифрового банкинга. Одним из стратегических направлений развития национальной платежной системы является развитие систем безналичных расчетов по розничным платежам.

В рамках политики цифровизации экономики, закреплённой в Основных направлениях денежно-кредитной политики на 2021, продолжатся развитие систем дистанционного банковского обслуживания, внедрение новых безопасных и доступных цифровых банковских технологий для оказания финансовых услуг клиентам банков и активного использования новых видов платежных инструментов и средств платежа, а также предоставления удалённого доступа к продуктам и услугам в режиме 24/7/365 [3].

Так, согласно данным таблицы 1, в 2020 году по сравнению с 2019 количество банковских платежных карточек в обращении увеличилось на 3,4%, а в 2021 году по сравнению с 2020 годом – сократилось на 0,3 %. Количество платежных терминалов в организациях торговли увеличилось на 7,8% в 2020 по сравнению с 2019, сократилось на 2,5% в 2021 году по сравнению с 2020. Темп прироста в 2020 составил 5,5%, а в 2021 – 2,4% по количеству организаций торговли, обслуживающих держателей карточек. Количество банкоматов увеличилось в 2020 году по сравнению с 2019 годом, на 1,1%, и на 2,2 % в 2021

по сравнению с 2020. Темп прироста в 2020 составил – 10,4%, а в 2021 – 0,5% по количеству пунктов выдачи наличных денежных средств уменьшилось. Количество инфокиосков сократилось на 0,7% и на 8,2% в 2020 и 2021 годах. Количество инфокиосков в перспективе будет снижаться, особенно это коснется крупных городов. Причиной такого явления становится переход пользователей на системы дистанционного банковского обслуживания, и соответственно, низкая загрузка элементов карточной инфраструктуры.

Таблица 1 – Сведения о количестве банковских платежных карточек и объектов программно-технической инфраструктуры их обслуживания в Республике Беларусь за период 01.01.2019–01.01.2021 гг.

Показатели	01.01.19	01.01.20	01.01.21	Темп прироста 2020/2019, %	Темп прироста 2021/2020, %
Количество банковских платежных карточек в обращении, ед.	15 011 675	15 528 002	15 486 667	3,4	-0,3
Количество объектов программно-технической инфраструктуры, ед.					
Организации торговли (сервиса), обслуживающие держателей карточек	121 296	128 015	124 947	5,5	-2,4
Платежные терминалы в организациях торговли (сервиса)	160 719	173 233	168 927	7,8	-2,5
Банкоматы	4 249	4 294	4 387	1,1	2,2
Пункты выдачи наличных денежных средств	3 105	2 781	2 767	-10,4	-0,5
Инфокиоски	3 103	3 080	2 827	-0,7	-8,2

\*Источник: [2]

В Республике Беларусь активно используются такие системы дистанционного банковского обслуживания как:

- Интернет-банкинг, который позволяет удаленно совершать операции в круглосуточном режиме при помощи персонального компьютера или ноутбука, подключенного к сети Интернет;
- Мобильный банкинг, позволяющий совершать банковские операции в режиме онлайн через сеть Интернет с помощью мобильного устройства с приложением «Мобильный банкинг»;
- ТВ-банкинг – это сервис, дающий возможность круглосуточного совершения платежей, получения сведений по счетам и осуществления прочих операций при помощи домашнего телевизора, который подключен к услугам ZALA от РУП «Белтелеком»;
- SMS-банкинг – позволяет оперативно осуществлять оплату различных услуг, получать информацию по личной банковской платежной карточке, блокировать или разблокировать карточки посредством отправки SMS-сообщений с мобильного телефона;

Клиент-банк – услуга для юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, позволяющая управлять банковскими счетами посредством передачи платежных поручений и прочих электронных документов с офисного компьютера компании в банк и др.

Можно выявить ряд проблем, сдерживающих развитие цифровых сервисов в Республике Беларусь.

Таблица 2 – Проблемы систем дистанционного банковского обслуживания и пути их решения в Республике Беларусь

Финансовая неграмотность населения	Данную проблему можно решить только усиленным инвестированием и развитием системы дистанционного банковского обслуживания. Так как серьезным препятствием на пути разработки и внедрения интернет – банкинга – кадровая проблема.
Безопасность систем интернет-банкинга	Основными технологиями обеспечения безопасности в современных платежных системах являются: шифрование данных; использование виртуальной клавиатуры в системах интернет-банкинга; использование электронной цифровой подписи, удостоверяющей личность владельца счета; использование системы временных паролей для подтверждения финансовых операций.
Высокая мобильность правовой системы	Банкам необходимо не только своевременно реагировать на принимаемые Национальным банком положения, а также активно способствовать ему в их разработке, для обеспечения успешного развития и повышения эффективности деятельности систем ДБО.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь в настоящее время осуществляется активный процесс перехода на дистанционное банковское обслуживание в рамках политики цифровизации экономики. Банки Республики Беларусь предлагают своим клиентам широкий перечень услуг по дистанционному банковскому обслуживанию. Также постоянно совершенствуются и развиваются существующие системы дистанционного банковского обслуживания.

#### Список литературы

1. Черкесова Э. Ю. Человеческий капитал как основа инновационной экономики. *Кадровик*. 2014. №7. С. 62–67.
2. Статистический бюллетень №1 (259). *Национальный банк Республики Беларусь* : URL: [https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat\\_bulletin\\_2021\\_1.pdf](https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2021_1.pdf) (дата обращения: 08.03.2021).
3. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2021 год : утв. указом Президента Республики Беларусь от 22 декабря 2020 г. № 481. *Национальный правовой интернет-портал* : URL: [https://pravo.by/upload/docs/op/P32000481\\_1608757200.pdf](https://pravo.by/upload/docs/op/P32000481_1608757200.pdf) (дата обращения: 19.03.2021).

УДК 693

*Божко К. В., студент**Науковий керівник: Янченко Н. В., к.е.н., доцент**Харківський національний університет будівництва та архітектури,  
м. Харків, Україна*

## КАПІТАЛЬНЕ БУДІВНИЦТВО В УКРАЇНІ: КІЛЬКІСТЬ І ЯКІСТЬ

Будівництво є одним з найважливіших сфер господарства країни, яке є великим ринком праці для спеціалістів різних профілів та виробників різних видів будівельних матеріалів. У 2010-м вона займала 3,28%, у 2016 г привищує 2,14% ВВП, що демонструє спад сфери. У свою чергу в Британії доля будівництва в ВВП – 5,6%, в Німеччині – 7,8%, в Польщі – 9%, що демонструє відсталість українського будівництва по відношенню до ЄС. Хоча у 2018- 2019 році був зафіксований зріст, але в результаті даного росту об'ємів будівництва у містах з'явилась велика кількість будівель, які побудовані методом ущільнюючої забудови. У Харкові та Харківській області було введено в експлуатацію близько 381 592 м<sup>2</sup>, у свою чергу 411,2 тис. м<sup>2</sup> додалося до житлового фонду.

В свою чергу, одними з основних факторів, що характеризують будівельну продукцію, є якість виконання робіт та довговічність готової продукції. Під якістю будівництва слід зрозуміти характеристику зрівняння об'єктів між собою, рівень якості будівництва, що визначається надійністю, безпекою та економічністю. Надійність – здатність будівлі зберігати потрібну якість на протязі певного. Економічність надійність – здатність задовольнити економічні вимоги забудовника.

У місті Харкові на 01.2021 року фіксується ріст цін на нерухомість для усіх типів нерухомості у багатоквартирних будинках. Ріст спостерігається і на квартири «економ» класу, і на квартири класу «де-люск», що може вплинути на якість проектних рішень та організації прибудинкової території. А з іншої сторони породить велику кількість житла з низькою якістю архітектурних рішень, які будуть хаотично заповнювати пусті простори житлових масивів.

Що видно з бази даних новобудов міста Харкова з сайту Dom.rіa: серед 13 об'єктів можна виділити лише 1–2 об'єкти, де якість проектування прибудинкової підвищилась; у 2–4 об'єктах якість проектування залишилася незмінною; у більшості об'єктах, що залишились, якість проектних рішень стала нижчою, формуючи середовище, що у ближній перспективі почне деградувати.

Таким чином, можна зробити припущення, що вірогідність припинення росту будівництва є надзвичайно вірогідною. Це може відбутися, коли потреба у новій нерухомості буде задовільнена та через падіння якості виконання робіт, що призведе до переходу частини споживачів на ринок вторинної нерухомості.

## Список літератури

1. Литовченко І. Л. Горизонти революції 4,0: маркетингова діяльність строительних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету: Сер. Економічні науки*. 2017. Вип. 25(1). С. 159–163.
2. Кучук М. Стrojительство стало самой растущей отраслью Украины: инфографика. Ліга. Бізнес : веб-сайт. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/nedvizhimost/novosti/stroitelstvo-stalo-samoy-rastuschey-otraslyu-infografika>
3. Григоренко Ю. Объем квадратов: жилищное строительство в Украине сократилось на 19%. *GMK Center* : веб-сайт. URL: <https://gmk.center/posts/obem-kvadratov-zhilishhnoe-stroitelstvo-v-ukraine-sokratilos-na-19/>
4. Карпушенко А. Сколько жилья построили в Украине в 2019 году: инфографика по регионам. *Стройобзор* : веб-сайт. URL: <https://stroyobzor.ua/news/skolko-zhilya-postroili-v-ukraine-infografika-po-regionam.html>
5. Карпушенко А. Харьков на 11 месте по темпам строительства жилья. *Стройобзор* : веб-сайт. URL: <https://stroyobzor.ua/news/harkov-na-11-meste-po-temпам-stroitelstva-zhilya.html>
6. Карпушенко А. На сколько подорожали квартиры Харькова за год. *Стройобзор* : веб-сайт. URL: <https://stroyobzor.ua/news/kak-izmenilis-ceny-na-kvartiry-v-novostroykah-harkova-za-god.html>

## УДК 698

*Божко К. В., студент**Науковий керівник: Янченко Н. В., к.е.н., доцент**Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна*

## ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ РЕКОНСТРУКЦІЇ ІСТОРИЧНИХ БУДІВЕЛЬ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ХАРКОВА

Під час планування реставраційних робіт архітектурна фірма розробляє пакет планів проведення робіт, особливе місце у проекті займає економічне обґрунтування, оцінка та ефект, що прямо впливає на проектні рішення. Найголовнішими критеріями у економічній оцінці проекту є кошторисна вартість робіт, можливість проведення робіт без призупинення функціонування будівлі, мінімальність витрат, річний економічний ефект від проведених робіт.

Основною метою створення нових форм при будівлях є виконання досягнення економічного ефекту:

$$(V_{рек}/T_{рек}) \leq (V_n/T_n), \quad (1)$$

де  $V_{рек}$  – вартість реконструкції,  $T_{рек}$  – час експлуатації,  $V_n$  та  $T_n$  – вартість та час для нового будівництва, відповідно.

Найкращим варіантом є рівність результатів для реконструкції та нового будівництва, але даний варіант є маловірогідним з наступних причин.



При виконанні реконструкції будівлі виконується дорогий аналіз конструкцій будівлі, демонтаж старих конструкцій, інженерних систем, сміття та іншого. При виконанні робіт залучаються робітники з профільною підготовкою, що додає відсотки до оплати праці. Складність виконання роботи може змінюватись протягом реконструкції. Планування робіт виконується по ланках згідно з важливістю їх для будинку, а між виконаною роботою робляться великі технологічні перерви. Для цього роблять наступні види робіт: надбудова, перепланування, прибудова з метою збільшення експлуатаційного простору будівлі. У гіршому випадку забудовник приймає рішення про знесення старої будівлі та створення нової для економії коштів під час будівництва та отримання більш швидкого економічного ефекту.

Прикладом знищення старої будівлі є будівництво ЖК «Мироносицька» за адресою вул. Мироносицька, 74. Маєток, побудований архітектором В. Г. Кричевським на початку ХХ ст. з початку 2000-х знаходився у аварійному стані.

Одним з сумних прикладів робіт такого типу є реконструкція (№ ХК 061193542512) будівлі за адресами вул. Куликівська 3. Де при реставрації фасаду будівлі перед нею була зроблена прибудова, що повністю перекрила пішохідну частину вулиці, хоча будівля має охоронний номер № 492. Зараз з цього приводу ведуться судові справи.

У свою чергу є і позитивний приклад, коли надбудова не виконувалась – вул. Мироносицька, 52. Хоча у 2008 році розроблявся варіант надбудови, але у 2018 у будинку розмістився ресторан і змін формі не було.

Таким чином, внесення змін при реконструкції будівель в історичному центрі міста виконується здебільшого з економічних причин, а збереження пам'ятки архітектури є другорядним. Збереження пам'ятки архітектури можливе у тому випадку, коли є попередньо зроблений економічний план експлуатації будівлі.

#### Список літератури

1. Зильберова И. Ю., Петров К.С. Проблемы реконструкции жилых зданий различных периодов постройки. *Cyberleninka* : веб-сайт. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-rekonstruktsii-zhilyh-zdaniy-razlichnyh-periodov-postroyki>
2. Золотозубов Д. Г., Безгодов М. А. Реконструкция зданий и сооружений. Д.Г. Золотозубов, Пермь : Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2014. С. 100–106.
3. Онищук Г. І. Економічна ефективність науково-технічних розробок реконструкції та теплової модернізації житлових будинків. *Реконструкція житла*. 2010. Вип. 12. С. 4–11.
4. Бобок С. Харьков может утратить еще один памятник архитектуры и истории. *Харків Times* : веб-сайт. URL: <https://times.kharkiv.ua/2020/05/14/harkov-mozhet-utratit-eshhe-odin-pamyatnik-arhitektury-i-istorii/>

УДК 332

*Божко К. В., студент**Науковий керівник: Янченко Н. В., к.е.н., доцент**Харківський національний університет будівництва та архітектури,  
м. Харків, Україна*

## ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ХАРКОВА

Одною з головних проблем сучасних українських міст є зменшення капіталізації територій, що супроводжується деградацією міських територій, зменшенням вартості м<sup>2</sup>, ростом криміногенної ситуації, тощо. Середовище є головним активом для міста та фундаментальним показником ефективності використання капітальних благ, що дає можливість оцінити перспективи розвитку району міста на всіх рівнях. Для капіталізації (її ринкової вартості) використовують наступні критерії: якість державного управління, ефективність законодавства, захист суб'єктів, їх економічна поведінка, розвиток та об'єктів доступність об'єктів інфраструктури, система податків та інші. Головним критерієм оцінки є ціна за 1 м<sup>2</sup> нерухомості (новобудови, вторинного житла, нежитлової). Для аналізу використовуємо дані в доларах США для новобудов на території Московського району. Згідно з DOM.RIA видно, для Московського району (масив 602 м/р, згідно з графіком з сайту domik.ua (рис.1).



Рисунок 1 – Діаграма зміни ціни на м<sup>2</sup> у 602 м/р Харкова (синій – Московський район, помаранчевий – 602 м/р)

Графік, що описує 602 м/р, з лютого 2014 року знаходиться у «ямі» і починає зростати з січня 2019. Зміни у діаграмі можна пов'язати з зростанням якості міського середовища на сході району, реновацією ринків, іншої інфраструктури та збільшенням загальних об'ємів капітального будівництва, забудова просторів міста, в свою чергу, може призвести до зменшення попиту.

Як показує практика, ущільнююча забудова знижує якість оточуючого середовища: призводить до збільшення навантаження на міський транспорт, заклади освіти та охорони здоров'я, систему паркінгів та парковок у районі, що врешті решт створить конфлікти у районі. Основним результатом конфліктів буде зменшення капіталізації територій.

#### Список літератури

1. Перельгин Ю. А. Капитализация городской среды. *УРТ* : веб-сайт. URL: <https://urtmag.ru/public/552/>
2. Серова М. Чувство места. Как благоустройство территории повышает капитализацию жилья. *Элитное.ру* : веб-сайт. URL: <https://elitnoe.ru/magazines/420-blagoustroystvo-territorii-povyshaet-kapitalizatsiyu-zhilya>
3. Динамика и статистика цен на недвижимость. *domik.ua* : веб-сайт. URL: <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html>
4. Ціни на новобудови Харкова. *domik.ua* : веб-сайт. URL: <https://dom.ria.com/uk/novostroyki/tseny-kharkov/>
5. Нестеренко Г. Б. Значення зонінгових правил в організації раціонального використання земель міст. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2007. №4.

УДК 378:37.07:33-047.22

*Бойко Г.С., аспірант*

*Науковий керівник: Шимановська-Діанич Л. М., д.е.н., професор*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6499-0953>*

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна*

## КОНЦЕПЦІЇ І ФОРМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Дослідження категорії «розвиток» знайшло своє відображення в філософії, теорії систем, менеджменті, кібернетиці тощо. Визнані на сьогодні та відомі з античності філософські концепції розвитку розподіляються на два основних типи – діалектичні та метафізичні. Концепції діалектичного типу отримали раціональне обґрунтування на ідеалістичній основі в теорії діалектики Гегеля та на матеріалістичній основі – в теорії марксизму. Концепції метафізичного типу походять із вчень Аристотеля, котрий обґрунтував свої філософські позиції за рахунок аналізу розвитку форм у живій природі.

В сучасній науці сформовано дві концепції розвитку систем [2, 4, с. 462–476]. Перша, це еволюціоністська лінійна концепція розвитку, яка обґрунтовує тезу, що всі системи матеріального світу у процесі своєї еволюції проходять певні стадії, переходячи із однієї форми існування до іншої. Тобто, спостерігається лінійна тенденція розвитку систем. Представниками цієї концепції розвитку є Ч. Дарвін, Г. Спенсер, Е.Б. Тейлор. Похідними

різновидами еволюціоністської концепції розвитку стали: неоеволюціонізм (К. Поланьї), теорія стадій економічного розвитку (В. В. Ростоу), концепція єдиного індустріального суспільства (Р. Арон, Д. Белл), лінійно-стадійна концепція розвитку (К. А. Сен-Сімон, А. Кондорсе, А. Фергюсон, Ж. Тюрго, О. Конт), теорія соціально-економічних формацій і революційного перетворення буржуазного суспільства (К. Маркс, Ф. Енгельс, В.І. Ленін).

Друга концепція розвитку систем – нелінійна (плюралістично-циклічна), яка доводить циклічний характер розвитку систем, можливість повернення систем у процесі еволюції на попередні етапи. Представниками, що відстоювали ідеї циклічності були Платон, Демокрит, Геракліт, Емпедокл, Ібн-Халдун, М. Кузанський, Н. Макіавеллі, Дж. Бруно, Т. Кампанелла, Дж. Віко, Г.Г. Гадамер, М. Данилевський, О. Шпенглер, А. Тойнбі. Різновидами цієї концепції є діалектика (Геракліт, Г. Гегель, К. Маркс), теорія історичного коловороту (О. Шпенглер, А. Тойнбі), концепція цивілізаційної природи історичного процесу або самоорганізації (П.Т. де Шарден, П. Сорокін, К. Ясперс), теорія творчої еволюції (А. Бергсон), теорія дисипативних структур або синергетика (М. Хакен).

Розвиток організації може відбуватися за двома різними формами: революція – стрибок, фазовий перехід, катастрофа, яка передбачає докорінну зміну; еволюція – форма розвитку, яка передбачає поступальну, повільну, плавну якісну зміну на основі адаптації до умов середовища, що змінюється [3]. Ансофф І. доводить, що в організаціях, які не мають чітко сформульованої стратегії функціонування, розвиток має еволюційний характер, тоді як в організаціях, керованих відповідно до стратегічного плану, такий розвиток проходить революційно; успіху досягають ті організації, стратегії яких спрямовані на активне використання їх внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього оточення, а не лише пристосування до нього [1].

Існує значна різноманітність підходів до управління розвитком підприємств, відмінності яких полягають у таких ознаках як об'єкт управління, орієнтація управління, інтегрованість управління, тип реагування управління на зміни.

Найбільш повно ці підходи систематизовано таким чином: системний підхід, функціональний (функціонально-вартісний аналіз), комплексний (реструктуризація), інтеграційний (проведення трансформацій), стратегічний (формування стратегій, як перспективи розвитку організацій), поведінковий (концепція організаційного розвитку), радикальний (реінжиніринг), підхід контрольних порівнянь (бенчмаркінг), сценарний (розробка сценаріїв розвитку організацій) [5, с. 149].

Відповідно до вчень Шумпетера Й. під розвитком соціально-економічних систем розуміються процеси, що ведуть до кількісних і якісних змін у всіх функціональних сферах системи [6, с. 18].

Тому, дослідження концепцій і форми розвитку соціально-економічних систем є надзвичайно важливим напрямом в менеджменті, що потребує подальших наукових досліджень і розвідок.

## Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление : монография ; пер. с англ. Е.Л. Леонтьева, Е.Н. Строганов. М. : Экономика, 1989. 520 с.
2. Власенко В. А. Етимологія категорії управління розвитком соціально-економічних систем у ринкових умовах господарювання. *Вісник ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського* : науковий журнал. Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. Вип. 4 (32). С. 8–15.
3. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : монографія. Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2011. 374 с.
4. Причепій Є. М. Філософія : посіб. для студ. вищих навч. закладів. К. : Видавничий центр «Академія», 2001. 576 с.
5. Шимановська-Діанич Л. М., Власенко В. А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України : теорія і практика : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2010. 341 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента, капитала и цикла конъюнктуры ; пер. с нем. В. С. Автономова. М. : Прогресс, 1982. 458 с.

**UDC 37.014.5: 373.25 (499.1)**

*Boykov Vanche, Prof. Dr., Goceva Marieta*

*International Business School, Botevgrad, Bulgaria*

## MANIPULATION IN THE FIELD OF EMOTIONAL SEDUCTION

Abstract: Seduction, as a form of manipulation, is very much present in social interaction. The seducer seeks to attract attention to himself, to gradually gain sympathy or trust in order to influence someone, to become an influential member of the community, or to win someone over to his idea. Many create an artificial background of urgency and sensationalism that distracts and causes quick and misunderstood actions.

Key words: *manipulation, social interaction, seduction.*

"Manipulation can be defined as a deliberate, systematic and controlled procedure or set of procedures by which the manipulator, using symbolic means, in appropriate psychosocial conditions, sends certain messages to the masses, through means of communication, with the intention of influencing beliefs, attitudes and the behavior of a large number of people without them even realizing it." [5, p. 42] In other words, manipulation is a form of influencing the opinion and behavior of people, in which the person who is manipulated believes that he has made a decision or that he is completely free to form an opinion on a topic. "Manipulation is a technique that can be used by people who want to achieve certain benefits for themselves, very rarely for others. Usually the person who manipulates, denies some of the information or presents the existing situation in a different way, which will

cause certain effects in you. [4, p. 10] Manipulation can also be presented as a set of techniques for influencing people without them feeling that their will is controlled. "The manipulator is not only the one who sends messages, but his main function is to control the dispositions of the behavior of the target society." For the effectiveness (success) of the manipulative message or cultural content, its artistic value or the nature of the message content is not crucial, but also the numerous circumstances in which the content is broadcast (among which the authority of the manipulator or the cultural broadcaster is of particular importance). [3, p. 53].

Seduction is a type of persuasive communication (verbal, nonverbal and visual), which successfully influences the formation of opinion and attitude in people. It has been present in various forms throughout all periods of human history. Over time, seduction takes over the world. Guided by practical considerations, people quickly realize that seduction through flattery is a very effective means of social interaction. In the overall development of human society, rulers have influenced people in various ways to accept the authority of power. The famous terms of the ancient Romans, with which they sought the support of people who are still used today - "Veni, vidi, vici", "Vox populi - Vox Dei", "Alea iacta est", "Hannibal ante portas", "Res publicae"- can be interpreted as a kind of seduction. Such examples can be found from the time of the Olympic Games in ancient Greece or from the time of public appearances and speeches of Greek philosophers such as Aristotle, Plato, Socrates and many others. In ancient societies, such as ancient Egypt, flattery was a ritualized institution of society. Many complex procedures determine how to honor important people for life, and monumental monuments celebrate them even after death. Medieval troubadours, French poets and musicians developed a language of romantic flattery. During the Renaissance, which glorified individuality, flattery became a strategy for social uplift. The term "propaganda", first used by the Catholic Church, is also recorded from this period. The term, which comes from the Latin word *propagare*, which translates to spread, was first used by Pope Gregory XV in 1622 to create a special body of the Catholic Church to defend the Catholic faith in an organized and effective manner. . The characteristics of manipulative communication can be observed especially in today's everyday life.

In interpersonal attraction, as an area of human behavior, knowledge and affect are intertwined in a very complex way. Numerous factors influence whether a person will attract us or not: physical attraction, spatial proximity, intimacy, similarity, transfer. One of the most powerful factors for liking is physical attractiveness. It is important to maintain impartiality and to understand what exactly is hidden under the veil of a trembling voice and eyes wet with tears.

Seduction is one of the very successful manipulation techniques. Research shows that in this type of manipulative game, both the one who seduces (the manipulator) and the one who is seduced (manipulated) enjoy it until a certain moment. To seduce, according to theorists, means to use a special way of persuasion. Using undisguised flattery and endless praise, the manipulator considers softening the interlocutor's position and his satisfaction. Seduction is based on the manipulation of emotions. They try to evoke a feeling of love, which in itself is a pleasant emotion, but as such prevents a realistic view of the situation, an objective assessment of the

person who seduced us. "Emotional competence is based on competencies that allow a person to intelligently use their emotions in management, both themselves and others, to increase the efficiency of their work. The developed model of quality emotionally competent puts emotions at the center the ability to live and work, the ability to deal with problems. But the problem is not in the demonstrated emotionality, but in its adequacy and manifestation. It has been proven that emotions are higher in the hierarchy than rational thinking and they give instructions on how to act" [1, p. 81–82].

Daniel Golman defines emotional competence as "mastered skills based on emotional intelligence that lead to excellence in the workplace." On this basis, Richard Boyatzis proposes the following definition: "emotional competence is observed when a person demonstrates skills consisting of self-confidence, self-management, social confidence and social intelligence at the right time and in the right way, often enough to be effective in a given situation" [<http://www.bnet.com/>].

Interpersonal competence, getting to know other people's feelings, emotions, goals and motivations	
Competence: Social consciousness Competencies	Competence: Relationship control Competencies
<i>Empathy</i> – to feel and understand other people's emotions and to be aware of their perspectives; <i>Organizational familiarization</i> – to be sensitive and to be able to recognize hidden political currents, to be aware of the decision-making chain; <i>Sense of responsibility</i> – effective handling of obligations, responsibility for the commitments until their full realization.	<i>Inspirational leadership</i> – to lead and motivate with a captivating vision; <i>Exercising influence</i> – to be able to persuade successfully; <i>Developing others</i> – to support the efforts of others with guidance and verification of their work (through feedback); <i>Catalyst for change</i> – to lead, manage and initiate change; <i>Conflict management</i> – to be able to manage conflicts and misunderstandings; <i>Teamwork</i> – teamwork skills.

"Thus, the systematized competencies are in mutual connection and conditionality, ie. the manifestations of some require the manifestations of others - so they are significant and their effects are lasting. For example, in order to exercise the competence of an exercise of influence, the skill of empathy, the sense of responsibility, the organizational skills of the social consciousness are activated" [1, p. 83].

The purpose of persuasive manipulation in the field of emotional seduction is a logically consistent and reasoned presentation of thoughts in order to perceive a certain position or behavior of the recipient. As a form of manipulation, the lack of argumentation seeks to compensate by formally embellishing the message. The degree of motivation determines the limits of the capacity to use innate intellectual abilities and thus to determine coping with perseverance. It ignores reason and directly attacks the world of human emotions and subconscious. Modifies people's ideas and attitudes to push them to a certain type of behavior.

"In order to participate in communication about anything, concisely or not, you need to know the topic of conversation, if you are not up to date, you should not talk, but listen and learn" [2, p. 44].

Central to the implementation of the manipulation is the ability of the communicator to defend his goals in a positive way, to overcome impulsive reactions in various forms of aggression, manipulativeness and passivity.

Personal competence deals with mastering skills based on emotional intelligence – self-awareness of one's own feelings, emotions, goals and motivations. Self-knowledge comes down to:

- emotional self-knowledge – the ability to get to know one's own emotions and to understand their effect, using intuition, instinct or principled conclusions.

- precise self-knowledge – to be able to assess their own strengths and weaknesses; skills for transforming emotions.

- self-confidence – stability and proper self-assessment of opportunities; demonstrating positive behavior [1, p. 84].

The manipulator cultivates the illusion of the nature of establishing an interaction. He usually does not realize that he is not loved as such, but an idealized image that he has tried to build for himself. After a while, he imagines himself to be what he is trying to present himself to others, forgetting that every manipulation brings with it elements of self-manipulation (halo effect). Seduction, as a manipulative game, like any other manipulation, is limited in time. It cannot be used indefinitely. There comes a time when seduction as a form of manipulation is undesirable. It often happens after the first phase to realize the character of the person or object (to which a strong emotion has been cultivated until recently) and to break the emotional connection.

#### References

1. Borisova, L. Business Communications: Company Culture, IBSEU, Sofia, 2017. Pp. 81–82.

2. Boykov, D., Djordjevic, S. Lacon speech in business communications, Skopje. *Marketing* : Macedonian international journal of marketing, No. 11, 2020. 44 p.

3. Kolev, D. Culture as a means and space of psychological manipulation, Pan-European University Apeiron Faculty of Security, Banja Luka : Civitas, no. 4, MMXII. 2012. p. 52. URL: [http://www.civitas.rs/04/article/pdf/Civitas04\\_article04.pdf](http://www.civitas.rs/04/article/pdf/Civitas04_article04.pdf), 12/11/2017

4. Mihajlović, B. Manipulation, fifth edition, Belgrade: Institute of Economics and Finance, 2017. P. 10.

5. Šušnjić, D. Fishermen of human souls: the idea of manipulation and manipulation of ideas, Belgrade: Čigoja štampa, 2011. P. 42.

6. <http://www.bnet.com>. Richard E. Boyatzis, PhD. Case Western Reserve University; Daniel Goleman, PhD. Emotional Intelligence Services; Kenneth Rhee, PhD Northern Insights from the Emotional Competence inventory (ECI).



УДК 338

*Бойков Дарян, доцент**Джорджевич Стефан**Международная школа бизнеса, г. Ботевград, Болгария*

## МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СТРАТЕГИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА

Одним из основных принципов маркетинговой концепции менеджмента современной компании является ее коммуникационное взаимодействие с клиентами и внешней средой. «Планирование и реализация маркетинговых коммуникаций – это требование современности, вытекающее из потребностей рыночного подхода» [1, с. 80].

Связь – это двусторонний процесс передачи и получения информации. «Общение – это процесс. Процесс коммуникации начинается, когда отправитель формулирует идею, кодирует ее или преобразует в формат, понятный получателю. Это могут быть устные или письменные слова, а также картинки, рисунки и звуки. Сообщение закодировано в форме или коде, который может быть передан по каналу / среде связи. Получатель сообщения декодирует сообщение, то есть придает смысл тому, что получено» [2, с. 227].

Передача информации успешна, когда сообщение эффективно обменивается мыслями и идеями, невербальными сигналами и безуспешно, с нарушением процесса и созданием препятствий, стоящих на пути поставленных целей. Цель общения – донести информацию до других ясно и недвусмысленно. Во время маркетингового исследования компания получает информацию, а во время рекламы и других элементов коммуникационного микса компания публикует информацию о потребителях и внешней среде.

Коммуникационный микс включает элементы, с помощью которых реализуются многогранные задачи коммуникационной стратегии: одни направлены на информирование, другие – на активное убеждение, третьи – на стимулирование покупателя, третьи – на поддержание доверия к органам, организациям и контактными аудиториями из общественной среды.

Общение происходит на практике независимо от того, запланировано оно или нет. Информация получается через цену предложения, одежду и поведение продавцов, интерьер магазина, офисы компании и т. Д. Пользователи общаются устно в форме слухов и слухов друг с другом и с другими контактными аудиториями. В то же время у обоих есть связь со всеми, но для облегчения понимания и продавцы, и покупатели должны обращать внимание на невербальное общение.

Комплекс маркетинговых коммуникаций включает следующие основные средства воздействия: рекламу, гласность (пропаганду), личные продажи и связи с общественностью.

– Реклама. Согласно толковым словарям и определениям в специализированной литературе, реклама - это управляемый коммуникативный акт, направленный на то, чтобы повлиять на получателя, хваля что-то и кого-то.

В общепринятом понимании реклама подразумевает следующее: 1) действие, направленное на продвижение чего-либо и привлечение множества людей, таких как покупатели, зрители и т.д.; 2) Плакат, брошюра, видео и т.д., которые что-то рекламируют, например по телевидению много рекламы; 3) Только в единственном числе распространение положительной информации о ком-то или о чем-то с целью обрести чистую совесть; хвалить.

С психологической точки зрения реклама – это своего рода убеждение. Убеждение – почти неизбежный элемент общения во всех его формах. «В механизме передачи и получения информации, называемом рекламой, важен психологический подход СМИ в двух основных направлениях – для зрителя / слушателя / читателя, но также и для рекламодателя, чтобы привлечь его как клиента этого СМИ, а не конкурса [3, с. 38–39].

– Публичность (пропаганда) – направлена на воздействие, материализацию эффектов, действующих на человека сознательно, бессознательно и подсознательно. Его миссия – организовать поток человеческого сознания и предопределить направления, в которых люди будут реагировать. Он должен изменить отношение пользователя, его отношение, чтобы подтолкнуть его к действию.

Личные продажи – это форма рекламной деятельности, при которой существует прямой контакт между продавцом и покупателем. В этом прямом контакте продавцы пытаются убедить покупателей рассказать о преимуществах, которые они могут получить от покупки продуктов и услуг конкретной компании. Практика личных продаж наиболее распространена среди производителей техники и оборудования, высокотехнологичной продукции и в целом компаний, входящих в группу компаний, занимающихся промышленным маркетингом. Спецификациями этого типа продвижения являются: двустороннее общение, привлечение специально обученных и подготовленных работников – практикуется для конкретных товаров и услуг (в основном для промышленных товаров) и использование определенных рабочих программ с четкими целями – приоритетное определение потенциальных клиентов и обслуживание постоянных отношений с существующими клиентами.

– Связи с общественностью (PR) – это форма рекламной деятельности, которая быстро выросла за последнее десятилетие, вплоть до того, что профессионалы видят в ней независимую научную дисциплину, а не часть маркетинга. Также существует мнение, что PR фактически является «матерью» продвижения и что в этой области может быть использована вся коммуникационная сфера компании, включая рекламу. Эти два противоположных взгляда в некоторой степени согласовывают концепцию теории, известной как «интегрированные маркетинговые коммуникации», где реклама, стимулирование сбыта, личные продажи, прямой маркетинг и связи с общественностью являются классическими элементами рекламного комплекса и в равной степени участвуют в продвижении компании. PR ориентирован на долгосрочные цели, в частности на создание общественной репутации, связанной с компанией.

Удовлетворение потребностей клиентов – это основа бизнеса для максимально длительного удержания соответствующих клиентов. Когда бизнес делает удовлетворение и лояльность клиентов своим главным приоритетом, он достигает ряда других чисто экономических показателей.

#### Список литературы

1. Бойков В., Гоцева М. Маркетинговый подход в образовательном учреждении. Македонский международный журнал маркетинга. Скопье, 2019, 80 с.
2. Боянов Б., Бойков В. Успех не приходит один. Международная высшая школа бизнеса. Ботевград, 2020. 227 с.
3. Бойков В. Реклама и реклама в сербских СМИ. Кота. София 2010. С. 38–39.

УДК 330.101, 330.14

*Бойченко О. І., PhD in Management, MBA*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2323-4320>*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

## ОЦІНКА РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У всьому світі більшість компаній, пристрастилися діяти з лінійними моделями, дані модифікації вірні, якщо розташування погоджується після типовому закону, що якщо немає то матеріали не вірні.

Проблема для сьогодні в достовірності оцінки базарної капіталізації індустріальних підприємств, обертаються ситуації, що ті або деякі бражки обертаються недооцінені або переоцінені з точки зору інвестиційної привабливості.

Під час з'ясування проблем не прямолінійного програмування з наближенням щось на кшталт нерівності, зав'язується проблема, якщо незадовільно організуємо вихідну точку то годі й знайти рішення.

Генеральними завданнями властивості оцінки базарної капіталізації індустріальних підприємств є те, що більшість компаній, в чудовий практиці, які спалахують оцінкою базарної капіталізації індустріальних компаній, і не стільки їх, пристрастилися пристосовувати в наданій оцінці прямолінійні моделі, які вірні, якщо розташування погоджується після типовому закону розподілу, а якщо така угода не виконується, адже придбані матеріали не є достовірними.

Існуюча тема на сьогоднішній день, є в достовірності оцінки базарної капіталізації індустріальних підприємств, обертаються переробки близько оцінці базарної капіталізації індустріальних компаній, що ті або деякі бражки обертаються недооцінені або переоцінені з точки зору інвестиційної привабливості.

Під час з'ясування проблем не прямолінійного програмування з наближенням щось на кшталт нерівності, зав'язується проблема, в тому що якщо незадовільно організуємо вихідну точку адже авторитетність укладення даного завдання зводиться до нуля.

На даний пункт в площі знаходження результатів діяльності бражек помічається установка переходу до використання концепції управління витратами підприємств. Сутність концепції управління цінністю підприємств годиться до наступного: з точками зору акціонерів (інвесторів) фірм, регулювання якими ймовірно наставлене для забезпечення зростання ринкової вартості компаній і її акцій, причинність Отакий прогрес дозволяє акціонерам (інвесторам) заробляти їм самий першорядний можна порівняти з іншими його формами заробітку через доданих в бражку – курсової Справний заробіток через перепродажів всіх або частини належних їм акцій, сиріч курсової повсякденний дохід, упередметнюється в збільшенні ціни (цін) властивих акціонерам чистих активів, але навіть це означає, і гроші їх особистого капіталу [1].

З усього вищесказаного личить установку академічного дослідження: поглиблення ймовірності оцінки базарної капіталізації індустріальних підприємств, заради залучення інвестиції, які необхідні на розвиток індустріальної компанії, типу ПрАТ та ін, насадження інновацій, покупки свіжоспеченого обладнання, потрібні, які можливо успадкувати гарненько реалізації акцій.

Ця проблематика запитує більше докладного аналізу, підсумки досліджень дозволять успадкувати ряд наукових результатів: рекомендувати модифікацію оцінки базарної капіталізації індустріальних підприємств на базі використання обумовленого нормалізують перетворень, що дозволяє збільшити авторитетність відповідного оцінювання після порівнянні з наявними моделями, дозволить не передвіщало для майбутнє, а оцінувати більше точно, на даний пункт часу базарну капіталізацію індустріальних компаній.

#### Список літератури

1. Ежова Л. Н. Основы эконометрики. Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2000. 106 с.

**УДК 658.7:664**

**Вовк В. В., Корпан А. В., студентки**

**Науковий керівник: Герасименко О. В., к.е.н, доцент**

**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9089-2572>**

**Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна**

## **ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки значними темпами зростає конкурентна боротьба між виробниками і, як наслідок, виникає питання збільшення ефективності роботи підприємств. Значно мірою це пов'язано з потребою

впровадження концепції логістики для оптимізації різного роду потоків та скорочення витрат. Концепція логістичного менеджменту вважається найобґрунтованішим підходом в управлінні як матеріальними, так і супутніми потоками, та відображає мінливість та складність господарської ситуації.

Під логістичним менеджментом слід розуміти сукупність управлінських функцій, методів та форм управління підприємством, використання яких спрямоване на оптимізацію фінансових, матеріальних, інформаційних чи іншого виду потоків в системі такого логістичного ланцюга як «постачання – виробництво – складування – збут», з метою забезпечення ефективного економічного зростання підприємства.

Об'єктом логістичного управління є логістичний потік як сукупність матеріального, інформаційного, фінансового й сервісного потоків у кожній логістичній системі підприємства протягом логістичного ланцюга.

В створенні сучасних логістичних систем важливо точно охарактеризувати місце логістичного менеджменту в загальній структурі управління компанією та межі взаємодії з іншими елементами менеджменту. Сучасна система менеджменту полягає в поєднанні організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (інвестиції, інновації, фінанси, збут, персонал, маркетинг тощо), які об'єднані стратегічними та іншими цілями.

До основних ознак логістичного менеджменту слід віднести:

- управління потоками підприємства;
- функції управління;
- діяльність, спрямована на отримання прибутку;
- управління логістичним ланцюгом;
- управлінські рішення.

В загальному логістичний менеджмент підприємства не повинен обмежувати свою діяльність реалізацією часткових логістичних цілей, а повинен сприяти стійкому економічному зростанню підприємства. Методи логістичного менеджменту повинні спрямовуватися на оптимізацію різних видів потоків. В результаті, повинні скоротитися логістичні витрати підприємства.

Використання логістичного менеджменту підприємством сприятиме вирішенню проблем щодо транспортування та перевезення, контролю запасів та виробничих планів, обслуговування споживачів і складських операцій на регіональних складах, керування продажами, замовленнями та інше [1].

Логістичний менеджмент підприємства в своїй діяльності спрямований на формування та подальший розвиток логістичної системи організації (побудова, проектування та модернізація відповідно до технологічного прогресу, вимог ринку чи стратегії), розробку логістичної стратегії та управління даним процесом в поєднанні з загальною організаційною стратегією підприємства, управління логістичною системою підприємства задля раціоналізації поточкових процесів (планування, організація, оперативне регулювання та контроль руху внутрішніх чи зовнішніх потоків, узгодження всіх функцій управління) тощо [2].

Таким чином, застосовуючи управлінські процедури міжфункціональної та міжорганізаційної логістичної координації, логістичний менеджмент спрямовує дії служб підприємства та його контрагентів на досягнення концептуальної мети логістики.

Варто також звернути увагу на основні цілі логістичного менеджменту, які пов'язані з узгодженням фізичного розподілу та керування матеріальними ресурсами з метою скорочення витрат та покращення надання послуг споживачеві. Досягнення даних цілей передбачає застосування взаємопов'язаних концепцій системного підходу, а саме:

1. Концепція загальних витрат (функції логістики розглядаються в цілому, а не окремо). Її основною суттю є те, що всі витрати розглядаються як ті, що здійснюються одночасно для забезпечення необхідного рівня обслуговування. При порівнянні альтернативних підходів витрати або зростають, або знижуються, або дорівнюють. Основна ціль полягає в пошуку альтернативи, що характеризується найнижчими загальними витратами.

2. Концепція запобігання підоптимізації (підоптимізація використовується коли зусилля за вдосконалюванням окремих функцій не приводять до досягнення оптимальних результатів). Ефективність окремих функцій, досліджуваної ізольовано, може відрізнятись від ефективності функцій як частини загального логістичного процесу. Необхідний пошук компромісних варіантів взаємодії всіх функцій, щоб система в цілому досягла оптимального балансу «вартість-ефективність».

3. Концепція фінансових обмінів (унаслідок заміни функцій розподілу одні витрати збільшуються, а інші зменшуються). В результаті зменшуються загальні витрати.

Ці основні концепції логістики і утворюють логістичну концепцію. Унікальність логістики складаються в інтеграції всіх цих функцій у єдине ціле, в прагненні скоротити загальні витрати розподілу для необхідного рівня обслуговування споживача [3].

В кожній організації розробляють свою власну логістичну стратегію. Виділяють декілька підходів до стратегічного вибору логістичних рішень.

1. «Худі» стратегії. Намагаючись подолати невідповідність між існуючим потенціалом та його незадовільним рівнем використання, ці стратегії прагнуть відшукати способи усунення невиробничих витрат ресурсів шляхом ефективного організування потоку ресурсів, щоб виключити відходи і втрати, забезпечити мінімальний час виконання замовлень, мінімальний обсяг запасів і загальних затрат.

2. Динамічні стратегії, які мають на меті забезпечити високу якість обслуговування споживачів, оперативно реагуючи на появу нових чи зміну попередніх умов.

3. Стратегії інтеграції, що передбачають створення стратегічних союзів, завдяки яким можливе збільшення ефективності ланцюга поставок за умови, що всі члени союзу працюють повільно і отримують вигоди від довгострокової кооперації.

4. Інші логістичні стратегії, на які може орієнтуватись організація,

враховуючи інші аспекти своєї діяльності, а саме: стратегії на основі часових параметрів; стратегії на основі захисту навколишнього середовища; стратегії росту; стратегії диверсифікації чи спеціалізації; стратегії підвищеної продуктивності [4].

Отже, логістичний менеджмент надає можливість розвивати потенціал підприємства та допомагає знаходити засоби і методи для його практичної реалізації. Логістичний менеджмент являє собою інтегрований підхід до управління підприємством та дає можливість керувати матеріальними потоками у ланцюгу поставок з метою найкращого задоволення потреб споживачів. Використання логістичного менеджменту сприяє покращенню конкурентоспроможності підприємства завдяки раціонально розробленій стратегії та з допомогою обґрунтування завдань розвитку на коротко та довгострокову перспективи.

#### Список літератури

1. Гладкова О., Приймак Ю. Логістичний менеджмент в системі управління підприємством. URL: <https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/19356/1/132-134.pdf>.
2. Сутність та місце логістичного менеджменту. *Pidru4niki* : веб-сайт. URL: [https://pidru4niki.com/68011/logistika/sutnist\\_mistse\\_logistichnogo\\_menedzhmentu](https://pidru4niki.com/68011/logistika/sutnist_mistse_logistichnogo_menedzhmentu).
3. Гюлев Н. У. Логістичний менеджмент : конспект лекцій з курсу. Модуль 1. Логістичний менеджмент (для студентів 5 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.03060107 і 8.03060107 «Логістика»). Харків. нац. ун-т. міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 52 с.
4. Полянська А. Логістичний менеджмент як необхідна умова поліпшення потенціалу розвитку організації. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. С. 115–120. URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34208/1/19\\_115-120.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34208/1/19_115-120.pdf).

УДК 336.2+347.73

*Волот О.І., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-5726-8070>*

*Костюченко І. А., студентка*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-2650-427X>*

*Національний університет «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

## ПОДАТКОВА МЕДІАЦІЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ВИРІШЕННЯ ПОДАТКОВИХ СПОРІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

На сьогодні у закордонних країнах досить часто зустрічається практика альтернативного вирішення податкових конфліктів без звернення до судових процедур. До такої альтернативи відносять податкову медіацію. В Україні становлення та формування податкової медіації тісно пов'язане з сучасним

розвитком правової системи України з огляду на європейські правові системи та цінності. Та досі медіація не визнається на законодавчому рівні. З цієї причини питання використання медіації для податкових спорів заслуговує детального дослідження. Тому у даній роботі ми дослідимо податкову медіацію, як альтернативний спосіб врегулювання податкових спорів, з'ясуємо правову природу та принципи її здійснення з урахуванням міжнародного досвіду та подальших перспектив для України.

Дослідженням альтернативних способів урегулювання податкових спорів в Україні займалися такі вітчизняні науковці: Н. Бондаренко-Зелінська, Н. Дараганова, О. Спектор та інші. Окремі питання адміністративної апеляції в процесі врегулювання спорів досліджували такі вчені, як: В. Бевзенко, О. Миколенко, О. Пасенюк, О. Сидельников, Р. Кукурудз, В. Теремецький, Г. Ткач, А. Школик, М. Лоцицький, [1].

Податкова медіація (посередництво) – це процес запобігання та врегулювання податкових суперечок, що передбачає використання незалежного медіатора, який допомагає сторонам досягти загального розуміння питань та взаємозадовільного врегулювання, яке відповідає чинному податковому законодавству.

Основними принципами медіації є: добровільність, ініціативність, конфіденційність, взаємоповага, рівноправність, нейтральність та неупередженість медіатора [2]. Медіатор допомагає учасникам спору визначити реальні інтереси, коло спірних правовідносин, полегшує спілкування між учасниками та допомагає дійти до такої згоди за якої обом сторонам було б вигідно прийняти відповідне рішення.

На рисунку 1 зображено моделі медіації, кожна з яких має певні переваги та ризики. Більшість медіаторів використовують комбінацію цих моделей залежно від проблем, сторін у медіації та стану їх відносин, а також власних відносин до медіації. Медіація як вид позасудової практики вперше почала застосовуватися в США.



Рисунок 1 – Моделі медіації

\*Складено авторами на основі [3]



На цей час податкова медіація широко використовується у Канаді, Німеччині, Нідерландах, Норвегії, Ізраїлі та є стратегічним пріоритетом розвитку податкового адміністрування адже це, насамперед:

- реальна мінімізація корупційної складової внаслідок відкритих для обговорення і контролю погоджувальних процедур;
- суттєва економія на витратах з податкового адміністрування.

США одні з перших почали застосовувати альтернативні способи врегулювання спорів у податкових правовідносинах. У США використовують різні програми медіації, які охоплюють програму швидкого вирішення, програму швидкої медіації та програму постапеляційної медіації [4]. Особливістю цих програм є те, що вони спрямовані на застосування різних способів щодо вирішення конфліктних ситуацій, а зацікавлена сторона має можливість обрати прийнятний для себе спосіб врегулювання. Досить цікавим досвідом у США є залучення працівника Апеляційної інстанції як медіатора, де на відміну від інших країн (Німеччини, Нідерландів, Австралії), є відсутність плати за використання послуг працівника Апеляційної інстанції як медіатора. Це надає можливість платнику податків отримати кваліфіковану безкоштовну консультацію, а також значно скоротить час обох сторін.

Проаналізувавши досвід Канади щодо застосування податкової медіації слід зазначити, що процедура податкової медіації (Mediation Process for Appeals) є більш формалізована. Платником податків подається запит в Апеляційний підрозділ податкової служби, а вже потім у письмовій угоді визначається коло проблемних питань, зокрема незалежна третя особа виступає як медіатор [5]. Процедура не є обов'язковою. Якщо вона приводить до досягнення згоди, то це оформляється у формі договору, в іншому випадку у податкового органу є можливість змінити або зберегти первісну податкову оцінку, яка далі може оскаржуватися платником податків у судовому порядку.

У Німеччині у 2012 р. було прийнято Закон про сприяння медіації та інших методів вирішення спорів у позасудовому порядку, який передбачає три види впровадження процедур медіації: стандартну позасудову медіацію, позасудову медіацію за пропозицією суду, медіацію у судових примирних процедурах. Дані типи відрізняються тим, як вони починаються, і щодо особи, яка виконує роль медіатора. На законодавчому рівні процедура оплати медіаційних послуг не прописана. Але в середньому вартість медіації коливається від 80 до 250 євро за годину [6].

У Великобританії медіація є частиною системи альтернативних вирішень спорів («Alternative Dispute Resolution») її впровадження закінчилося у березні 2013 року. Загалом в країні спостерігається 75 % позитивних результатів, найбільше звернень з приводу врегулювання спорів по ПДВ, на рівні центрального органу прийняті рекомендації та положення про проведення медіації [2]. Регулювання Медіації на Європейському рівні здійснюється: Кодексом поведінки медіаторів, Рекомендації Ради Міністрів країнам-учасникам щодо альтернативи судовому розгляду між адміністративними органами та приватними особами від 1 вересня 2001 р., Директива ЄС № 2008/52/ЄС про посередництво у цивільних і господарських справах від 21.05.

2008 року.

В Україні впровадження механізму податкової потребує законодавчого врегулювання, зокрема:

- прийняття Закону України «Про медіацію»;
- внесення змін до Податкового кодексу України (щодо введення процедури медіації);
- внесення змін до процедур і регламентів адміністративного розгляду скарг фіскальними органами.

Верховна Рада України у 2020 році прийняла за основу законопроект «Про медіацію» №3665. Метою законопроекту є запровадження на законодавчому рівні інституту медіації в Україні шляхом імплементації кращих європейських та світових стандартів медіації [7]. Законопроект надає гарантії збереження доступу до суду громадянам, які вдалися до медіації, і вводить такі обмеження: засоби і методи проведення медіації, які вибирає медіатор, не повинні суперечити чинному законодавству України; угода за результатами медіації не повинна містити положень, що суперечать законодавству України, інтересам держави і суспільства, його моральним засадам, і іншим вимогам законодавства. Також законопроект закріплює досить жорсткі вимоги щодо організацій, що забезпечують проведення медіації, об'єднань медіаторів. Передбачається можливість оскарження дій / бездіяльності медіаторів в конкретних справах; відповідальність медіаторів; необхідність створення і дотримання добровільних кодексів етики медіаторами; оприлюднення інформації для широкого доступу громадян тощо.

Проаналізувавши закордонний та національний досвід можна визначити основні переваги та недоліки способу вирішення податкових спорів за допомогою медіації (табл 1).

Таблиця 1 – Переваги та недоліки впровадження податкової медіації

Переваги податкової медіації	Недоліки податкової медіації
Добровільність участі	Недовіра сторін
Можливість покращення відносин	Відсутність ініціативи з боку податкового органу
Економія часу та коштів для сторін	Сумніви щодо ефективності проведення переговорів з податковим органом
Уточнення та з'ясування фактів та обставин	Добровільність виконання чи невиконання домовленостей
Неупереджений погляд на факти і обставини з боку третьої сторони	Дискусії з приводу того, чи можна використовувати медіацію при врегулюванні податкових спорів
Мінімізація негативних наслідків для двох сторін	Відсутній механізм імплементації рішення
Досягнення взаємовигідного рішення виходячи за межі предмету спору	
Налагодження конструктивних відносин	

Отже, податкова медіація як альтернативний механізм врегулювання податкових спорів визначає майбутнє кожної держави. Медіація є гарним вирішенням проблеми в податковому спорі, оскільки у кінцевому результаті дві

сторони спору мають позитивний результат, дійшовши взаємовигідного компромісу. Зокрема, держава отримує кошти у найшвидші строки, а платники податків матимуть менше судових спорів та більше часу для своєї діяльності. Враховуючи досвід досліджуваних країн слід зазначити, що медіація є додатковою гарантією захисту прав платника податків, а її поява в національному податковому законодавстві повинна тільки заохочуватися та сприяти подальшому розвитку.

#### Список літератури

1. Медіація як альтернативний (позасудовий) спосіб вирішення податкових спорів в Україні: постановка проблеми. URL: <http://legalposition.umsf.in.ua/archive/2018/2/14.pdf>
2. Податкова медіація. URL: <https://www.uaa.org.ua/pub/uploads/articles/uploads2-2014-06-23-005.pdf>.
3. Досудова медіація в податкових спорах. URL: <http://ngoipr.org.ua/wp-content/uploads/2016/10/Dosudova-mediatsiya-v-podatkovyh-sporah.pdf>
4. Internal Revenue Service, 2009, Revenue Procedure 2009-44. URL: <http://www.irs.gov/pub/irs-irbs/irb09-40.pdf>.
5. Mediation of Canadian tax disputes. URL: [https://tspace.library.utoronto.ca/bitstream/1807/44067/5/Stilwell\\_Karen\\_D\\_201403\\_LLM\\_thesis.pdf](https://tspace.library.utoronto.ca/bitstream/1807/44067/5/Stilwell_Karen_D_201403_LLM_thesis.pdf).
6. Mediation Act (MediationsG). Federal Law Gazette. 2012. URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/englisch\\_mediationsg/englisch\\_mediationsg.html](https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_mediationsg/englisch_mediationsg.html)
7. Офіційний сайт ВРУ. Проект Закону «Про медіацію» прийнято за основу. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/195902.html>

УДК 330.322

*Глушанина П. В., студентка*

*Научный руководитель: Киевич А. В., д.э.н., профессор*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из факторов, позволяющих экономике преодолеть кризисные процессы и достигнуть более высоких и стабильных параметров развития, являются инвестиции в основной капитал.

Понятие «инвестиции» можно определить как вложение капитала во всех формах в объекты экономической деятельности с целью получения в будущем прибыли или иного полезного эффекта (социального, экологического и т.д.).

Инвестиции реализуются в процессе осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению, созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы,

вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика, осуществлению и реализации финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации [2].

В Республике Беларусь в период с 2015 г. по 2016 г. наблюдается спад объемов инвестиций в основной капитал (таблица 1). А в 2017 г. прослеживается снижение инвестиционной активности.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал в экономике Республики Беларусь в 2017–2019 гг.

	2017	2018	2019
Инвестиции в основной капитал (в фактически действ. ценах; млн. руб.), в том числе:	21 033,7	25 004,4	28 798,9
строительно-монтажные работы, млн. руб.	10 278,3	12 349,0	14 289,2
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, млн. руб.	8 417,5	10 072,8	11 508,7
прочие работы и затраты, млн. руб.	2 337,9	2 582,6	3 001,0
Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников с учетом кредитов по иностранным кредитным линиям, млн. руб.	2 181,6	2 305,4	2 407,8

\*Источник: [1]

По данным Белстата инвестиции в основной капитал Беларуси по итогам 2019 года составил 28 798,9 млн. руб., увеличившись относительно предыдущего года на 3 794,5 млн.руб. или на 15,2 %, а относительно 2017 года на 7 765,2 млн.руб. или на 36,9%.

Технологическая структура инвестиций в основной капитал отражает направление большей части инвестиционных ресурсов на строительно-монтажные работы. В 2019 их удельный вес в общем объеме инвестиций составил 49,6%. В период с 2017 по 2019 года она увеличилась на 4 010,9 млн. руб. или же на 39%.

Доля инвестиций в активную часть основных средств (машины, оборудование, транспортные средства) составила 40% общего объема инвестиций, и на 2019 год увеличились инвестиции на 3 091,2 млн. руб. или же на 36,7% относительно 2017 года.

В Республике Беларусь в период с 2017 г. по 2019 г. наблюдается тенденция по увеличению объёмов иностранных инвестиций, увеличившихся за этот период на 226,2 млн. руб. или на 10,4%. Однако так же заметно снижение доли иностранных инвестиций в общем объёме инвестиций: с 10,4% в 2017 году до 8,4% в 2019, то есть на 2%.

Стимулирование инвесторов в странах с развитой рыночной экономикой опирается на финансовые методы.

К методам стимулирования инвесторов относятся следующие:

- Налоговые каникулы.
- Налоговый кредит.

Система инвестиционных скидок, которая может использоваться в форме снижения налоговых ставок.

– Ускоренная амортизация.

– Инвестиционные субсидии.

– Использование косвенных налогов, осуществляемое в форме исключения из-под обложения НДС сырья и капиталоемких товаров или введения системы условно беспошлинного ввоза.

Важнейшее значение для улучшения инвестиционного климата имеет макроэкономическая и политическая ситуация в стране, реформирование различных секторов экономики, формирование рыночных институтов и адекватного законодательства, состояние производственной и социальной инфраструктуры, предпринимаемые организационные и стимулирующие меры по активизации инвестиционных проектов и другие.

Еще одним условием привлечения инвестиций в реальный сектор экономики является активация процессов приватизации. Потенциального инвестора в нашей стране отпугивает не только медленный процесс приватизации, но и имеющиеся случаи реприватизации, связанные как с ухудшением финансового положения субъектов хозяйствования, так и с тем, что государственные льготы и субсидии, другие преференции предоставляются, как правило, государственным предприятиям.

Говоря о составе инвестиций, то в настоящее время в Республике Беларусь основным инвестиционным источником по-прежнему остаются собственные средства организаций, которые составляют половину всех инвестиционных ресурсов. В то же время одним из важнейших условий дальнейшего экономического развития Республики Беларусь является увеличение иностранных инвестиций.

Одной из форм расширения участия иностранных инвесторов является сдача в аренду предприятий зарубежному инвестору с правом последующего выкупа. Иностранные инвестиции также могут участвовать в создании дочерних фирм, образуемых на базе отдельных структурных подразделений в процессе реструктуризации предприятия. Также может быть применена форма холдинговых компаний и финансово-промышленных групп [4].

В целях привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь перед законодателем стоит задача создать такую законодательную базу, которая позволит обеспечить гарантии инвестору защиты его инвестиционных вложений, привлекательность таких капиталовложений в белорусскую экономику.

Правительством республики постоянно проводится политика по повышению инвестиционной привлекательности страны. Развивается двусторонняя нормативная правовая база между Беларусью и другими странами.

Усилению защиты иностранных инвесторов от высоких рисков при вложении инвестиций в белорусскую экономику будет содействовать участие международных финансовых организаций в предоставлении гарантий от рисков

по конкретним інвестиційним проектам, а також активація міжнародно-правового співробітництва в інвестиційній сфері.

#### Список літератури

1. Інвестиції в основний капітал. *Національний статистический комітет Республіки Беларусь*. Мінск, 2019. URL: [https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/investitsii-v-osnovnoy-kapital/statisticheskie-izdaniya/index\\_14322/](https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/investitsii-v-osnovnoy-kapital/statisticheskie-izdaniya/index_14322/) (дата звернення: 22.03.2021).
2. Національний правовий портал Республіки Беларусь. *Нац. Центр правової інформації Республіки Беларусь*. Мінск, 2005. URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=W21224697> (дата звернення: 22.03.2021).
3. Національний правовий портал Республіки Беларусь. *Нац. Центр правової інформації Республіки Беларусь*. Мінск, 2005. URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=N11300053> (дата звернення: 22.03.2021).
4. Бухтик М. І. і др. *Фінанси*. Полесський державний університет. Пінск, 2017 г.

#### УДК 338.1

*Гольченко Д.О., студент*

*Носач І. В., к.п.н., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0637-7840>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

### АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Однією із найважливіших передумов формування і реалізації експортного потенціалу держави, її матеріального забезпечення і зростання рівня життя населення у сучасному світі є саме розвиток підприємницької діяльності. Вона посідає вагомий роль і потребує детального вивчення та аналізу. Економіка України на даному етапі перебуває на найнижчому рівні, адже виклики, які поставила пандемія коронавірусу доторкнулися і до неї, неабияк відмітившись на діяльності малого та середнього бізнесу. Карантинні обмеження, введені з метою зниження захворюваності, поставили підприємницьку діяльність країни у важке становище.

Зазначимо, що розвиток підприємницької діяльності виступає одним із найважливіших чинників економічного зростання держави, адже вона супроводжується збільшенням кількості підприємств, що функціонують у різних галузях економіки. При цьому збільшення числа суб'єктів дає змогу покращити рівень життя за допомогою зростання конкуренції і пошуку нових ніш вже на освоєних ринках. Це допомагає знизити безробіття на ринку праці, а також підвищити рівень конкурентоспроможності на внутрішньому ринку, завдяки чому зростає обсяг експорту і вартості національної грошової

одиниці – гривні. До того ж зростання кількості підприємств у країні, яким вдається успішно здійснювати свою діяльність на внутрішньому ринку, стимулює збільшення обсягів експорту і вартості національної грошової одиниці [2, с. 11].

Таким чином, до головного напрямку політики ринкової трансформації економіки України слід віднести створення умов становлення і розвитку національного підприємства – малого та середнього бізнесу. Це пов'язано з тим, що даний бізнес становить основу дрібного виробництва і відіграє вагомую роль у процесі формування ринкової конкуренції рівноваги цін, а також забезпеченні зайнятості населення.

Загалом, підприємництво являє собою одну з найважливіших ознак ринкової економіки та виступає головною передумовою розвитку народного господарства будь-якої країни. До того ж позитивні зміни в економіці неможливі без розвитку підприємництва [1, с. 23].

Дослідження закордонних вчених у сфері підприємництва беруть свій початок ще з XVII століття, однак найбільш значними є напрацювання, які датуються XVIII-XIX століттями [2, с. 5].

При цьому малий і середній бізнес являє собою ряд переваг, як економічного, так і соціального характеру. Серед них можна виділити незначні стартові інвестиції, насичення ринку товарами і послугами, швидке обертання ресурсів, здатність запроваджувати нову техніку, насичення ринку новими робочими місцями тощо.

На даний момент в Україні прийняті та діють ряд нормативних актів, що заклали підґрунтя для формування та розвитку підприємництва. Відповідно до них державна підтримка підприємництва спрямована на створення сприятливих організаційних і економічних умов для його розвитку. До них зокрема, відносяться: надання земельних ділянок підприємцям, сприяння в організації матеріально-технічного забезпечення і інформаційного обслуговування, підготовці кадрів, передання державного майна, яке необхідне для здійснення підприємницької діяльності тощо [1, с. 51].

Таким чином, аналіз стану підприємницької діяльності в Україні визначає, що сектор малого та середнього бізнесу вимагає ефективної фінансової підтримки як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

До того ж проблеми у сфері підприємницької діяльності України виступають як на макро, так і на макрорівнях. Більш того, деякі з них носять настільки вагомий характер і вкоренились настільки, що задля їх вирішення потрібно тільки запроваджувати кардинальні економічні реформи або ж повний демонтаж економічної системи, яка існує.

Українська економіка в умовах ринкової трансформації виступає основою економічного та соціального розвитку, допомагаючи вирішити соціальні проблеми, подолати бідність, а також забезпечити високий рівень життя українців.

Якщо говорити більш детально, то до малого та середнього бізнесу в Україні можна віднести більш ніж 90% підприємств і компаній. Проте щодо реального їх внеску у ВВП, то він становить лише близько 14%. Якщо

порівнювати з Європою, то там даний показник значно вищий. Зокрема, у Данії його розмір становить 80%, в Італії – 60%. Тим часом, середній внесок таких підприємств в економіку Західної Європи коливається від 63% до 67%. До того ж не зважаючи на збільшення доходів малого бізнесу України, його частка починаючи з 2000 року не лише не збільшується, а й неухильно знижується [1, с. 35].

Таким чином, формування підприємництва в Україні характеризується досить суперечливими тенденціями. Щодо позитивних, тобто самозайнятість населення та отримання доходу, то вони пов'язані з тим, що соціальна економічна політика влади не спрямована на його формування і підтримку в країні.

Підсумовуючи, варто зауважити, що в Україні у першу чергу варто розробити чіткий і прозорий механізм взаємодії влади та бізнесу. Його слід розглядати за допомогою взаємодії між державою, підприємцями, органами місцевого самоврядування, наукою та громадським суспільством як партнерські відносини. Адже в умовах трансформації української економіки саме розвиток підприємництва, зокрема малого бізнесу повинен стати одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання.

#### Список літератури

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник. *Державна служба статистики*. Київ, 2015. 479 с.
2. Маргасова В. Г. Економічна політика забезпечення стійкості економіки України в системі міжнародної економічної безпеки. *Вісник Чернігівського держ. технол. ун-ту* : збір. наук. пр. 2014. 3(76). 124 с.
3. Поляк М. М. Розвиток інвестиційно-фінансового механізму венчурного бізнесу в Україні : дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.03. «Економіка та управління національним господарством». Чернівці, 2015. 101 с.

**УДК 336.717.061.1**

**Гомон В. Н., студент**

**Научный руководитель: Давыдова Н. Л., к.э.н., доцент,**

**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь**

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Потребительское кредитование – это взаимосвязанный комплекс организационно-функциональных, документальных, юридических и экономических процедур, составляющих единый механизм взаимодействия кредитной организации с физическим лицом по поводу предоставления потребительских кредитов [1, с. 52].



Развитие сферы потребительского кредитования способствует ускоренному развитию не только потребительского рынка, но и банковского сектора экономики в целом, что способствует росту экономики нашей страны, увеличению качества уровня жизни, содействует непрерывности воспроизводственного процесса и ускорению оборота капитала.

Рассмотрим статистические данные Национального банка Республики Беларусь, характеризующие динамику развития потребительского кредитования табл. 1.

Кредитная задолженность физических лиц за исследуемый период увеличилась на 4 106,1 млн. рублей (темп роста составил 135 %) и достигла 15 702, 5 млн. рублей на 1 января 2021 года. Данный рост произошёл, в том числе за счёт увеличения объема кредитов на потребительские нужды на 1 166,6 млн. рублей. Удельный вес потребительских кредитов в общем объеме кредитования физических лиц составил 35 % на 01.01.2020.

Рост задолженности физических лиц по потребительским кредитам на протяжении всего исследуемого периода имел стабильно возрастающий темп. Так, за 2020 год объем кредитной задолженности физических лиц увеличился на 70,9 млн. рублей. Это напрямую связано с тем, что банки предлагают широкий спектр потребительских кредитных продуктов.

Таблица 1 – Динамика задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам за период 2019–2021 гг.

Показатели	01.01.2019		01.01.2020		01.01.2021	
	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %
Задолженность по кредитам, всего	11596,4	100	14152,9	100	15702,5	100
в т. ч.: кредиты на потребительские нужды	4385,3	38	5481,0	39	5551,9	35

\*Источник: [2; 3; 4]

Удельный вес потребительского кредитования в общем объеме кредитования физических лиц сократился и на 01.01.2021 составил 35%. Это связано с падением потребности физических лиц в кредитах в период пандемии коронавируса.

Важной проблемой является наличие просроченной задолженности по ранее выданным кредитам, что подтверждает необходимость повышения эффективности применяемых методов оценки и управления кредитными рисками рис. 1.

Просроченная задолженность по потребительским кредитам, выданным банками Республики Беларусь за период 2019-2021 гг. увеличилась на 22,9 млн. руб. и на 01.01.2021 составила 51,1 млн. руб.

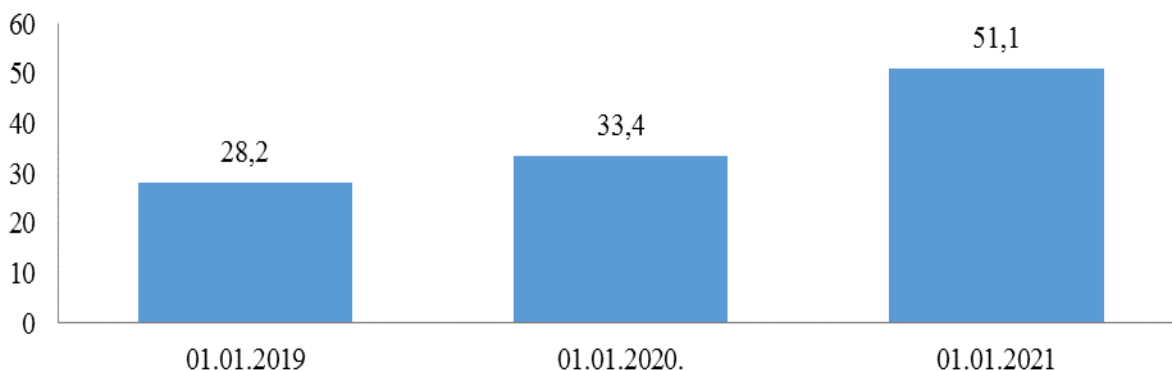


Рисунок 1 – Динамика просроченной задолженности по потребительским кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам за период 2019-2021 гг., млн. руб.

\*Источник: [2; 3; 4]

На протяжении всего исследуемого периода просроченная задолженность по потребительским кредитам имела тенденцию роста. Так по сравнению с 2020 годом просроченная задолженность по кредитам, выданным банками физическим лицам, увеличилась на 17,7 млн. руб.

Одной из основных причин возникновения просроченной задолженности является отсутствие возможности эффективного управления розничным кредитным портфелем в условиях высокой неопределённости и повышенных негативных ожиданий. Немаловажную роль в наращивании просроченной задолженности играет и нестабильность экономического и финансового развития страны, а также снижающийся на фоне кризисных явлений в экономике уровень доходов населения. Указанные факторы способствуют росту уровня просроченной кредитной задолженности в банках Республики Беларусь.

Вопросы совершенствования механизмов работы банков с просроченной задолженностью в настоящее время являются актуальными и требуют постоянного внимания, так как её увеличение может отразиться на финансовом состоянии самого банка и его потенциальных кредиторов.

Наличие кредитных рисков представляет одну из угроз для деятельности банков и, в целях минимизации данного риска, банку необходимо проводить тщательный отбор кредитополучателей, корректировку условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием кредитополучателя, его способностью погасить кредит. Выполнение данных условий гарантирует банку снижение кредитных рисков.

Кредитование является одной из самых востребованных услуг банков Республики Беларусь. Реализация программ потребительского кредитования благоприятно влияет на развитие широкого спектра отраслей национальной экономики.

#### Список литературы

1. Рабыко И. Н. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие. Минск : БГЭУ 2017. 92 с.

2. Статистический бюллетень 01.01.2019. *Национальный банк Республики Беларусь*. 2019. URL: [https://www.nbrb.by/publications/bulletinregional/stat\\_bulletin\\_regional\\_2019\\_01.pdf](https://www.nbrb.by/publications/bulletinregional/stat_bulletin_regional_2019_01.pdf) (дата обращения: 20.03.2021).

3. Статистический бюллетень 01.01.2020. *Национальный банк Республики Беларусь*. 2020. URL: [https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat\\_bulletin\\_2020\\_01.pdf](https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_01.pdf) (дата обращения: 20.03.2021).

4. Статистический бюллетень 01.01.2021. *Национальный банк Республики Беларусь*. 2021. URL: [https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat\\_bulletin\\_2021\\_1.pdf](https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2021_1.pdf) (дата обращения: 20.03.2021).

**УДК 338.14:616-036.21**

*Гончар Ю. М., студент*

*Науковий керівник: Недзведовська О. Є., викладач*

*Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОВІД-19 НА СВІТОВИЙ ЕКСПОРТ**

Початок 2020 року світ сколихнувся від жахливої хвороби, яка забрала мільйони життів по всьому світу – вірус «Covid-19». Вірус має величезний вплив на усі аспекти життя людини – від медицини й фармакології до звичайного ресторанного бізнесу. В даному дослідженні застосовано методи економетричного аналізу для виявлення чи спростування впливу Covid-19 на світовий експорт. Розуміння впливу чинників Covid-19 на експорт дозволить використати це у цілях людей і краще забезпечити їх потреби.

Дослідженням впливу COVID-19 на економічну систему займається велика кількість вітчизняних і зарубіжних вчених. Одними із найпопулярніших статей є «Вплив пандемії COVID-19 на експорт сільськогосподарської продукції» Ю Іветт Чжана, де пояснюється вплив вірусу на сільськогосподарські компанії-експортери в Китаї, використовуючи унікальні дані опитування на рівні фірми [1]. Девід Лаборде, Уїлл Мартін, Йохан Свіннер та Роб Вос вивчали питання обмеження експорту, введені деякими країнами, порушення товарообігу основних продуктів харчування, таких як пшениця та рис [2]. Пол Дінакаран та Н. Кесаван представили стагнацію експорту та імпорту в Індії протягом COVID-19 [3].

Для роботи з просторовими даними був використаний датасет станом на 1 вересня 2020 року, який включає в себе такі дані:

- country – назва країни, в якій збиралися дані;
- confirmed – загальна кількість захворілих на Covid-19 у даній країні в розрахунку до кожної людини (0)
- deaths – кількість померлих від Covid-19 у даній країні, 0;
- recovered – кількість людей, які одужали від Covid-19, 0;
- export – експорт даної країни, в доларах США.

Оскільки у дані присутні у різних вимірах, то здійснена нормалізація даних методом мінімального масштабування.

Для усунення проблеми мультиколінеарності виявленої під час побудови кореляційної матриці, виключено з дослідження зайву змінну *confirmed*.

Також під час визначення оптимальної кількості змінних було виявлено, що модель являється статистично незначущою, тому було прийнято рішення логарифмувати змінні, що й вирішило цю проблему.

```
. sw, pr(.2): reg ln_exp ln_conf ln_deaths ln_rec
              begin with full model
p = 0.6240 >= 0.2000 removing ln_conf
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	90
Model	282.50143	2	141.250715	F(2, 87)	=	30.00
Residual	409.5626	87	4.70761609	Prob > F	=	0.0000
Total	692.06403	89	7.77600033	R-squared	=	0.4082
				Adj R-squared	=	0.3946
				Root MSE	=	2.1697

ln_exp	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
ln_rec	.3595706	.257457	1.40	0.166	-.152153 .8712943
ln_deaths	.34553	.2325778	1.49	0.141	-.1167437 .8078037
_cons	-.9516551	.5766548	-1.65	0.102	-2.097819 .1945087

Рисунок 1 – Результати покрокового МНК

За результатами покрокового МНК, із рівне значимості 20% нам необхідно викинути змінну *conf* (загальну кількість захворілих). На основі цього, початковий вигляд моделі:

$$\ln \ln exp = 0.9516 + 0.3455 * \ln \ln death + 0.3597 * \ln \ln rec$$

За F-тестом така модель є статистично значуща із рівнем значимості 1% та 5%. RESET (F-test) показав, що специфікація моделі містить нелінійні компоненти, тому за допомогою команди *ladder* визначено, що необхідно піднести змінні до куба.

Після повторної перевірки моделі за допомогою покрокового МНК викинуто з моделі змінну *confirmed* (одужавші особи від Covid-19).

Для виявлення гетероскедастичності (непостійна дисперсія залишків) було застосовано тест Бреуша-Пагана.

```
. estat hettest
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
Ho: Constant variance
Variables: fitted values of c_exp

chi2(1)      =    67.97
Prob > chi2  =    0.0000
```

Рисунок 2 – Тест на гетероскедастичність

В нашому випадку  $\chi^2(1) > [\text{Prob} > \chi^2]$  ( $67.97 > 0$ ), то це означає про наявність гетероскедастичності. Для її усунення використано узагальнений МНК [4].

Наступним кроком є тестування на ендогенність. Щоб отримати стійкі

оцінки МНК достатньою умовою є припущення, що регресори одночасно не корелюють із залишками. Через те, що у нас залишився лише один фактор, то ендогенність відсутня.

Отже, в результаті дослідження впливу факторів Covid-19 на світовий експорт було побудовано статистично значущу й адекватну дійсності модель, де ми позбулися проблем мультиколінеарності (шляхом виключення змінних), гетероскедатисчності та перетворення нелінійних факторів. Виявлено, що із значимістю 5% збільшення кількості померлих на 1% призводить до зростання експорту у країнах на 0,8696%. Дана модель пояснює вектор розвитку галузей економіки, адже саме в цей час більш інтенсивно почали розвиватися сфери медицина та надання онлайн послуг, таких як – навчання, онлайн магазини, покращення якості зв'язку. Тому, навіть в умовах Covid-19 саме ці напрямки є найбільш сприятливими для розвитку малого і середнього бізнесу.

#### Список літератури

1. Impact of the COVID-19 pandemic on agricultural exports. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S209531192063430X> (дата звернення: 16.03.2021).
2. COVID-19 risks to global food security. URL: <https://science.sciencemag.org/content/369/6503/500.summary> (дата звернення: 16.03.2021).
3. Exports and Imports Stagnation in India During Covid-19- A Review. URL: [https://www.researchgate.net/profile/N\\_Kesavan/publication/341232028\\_Exports\\_and\\_Imports\\_Stagnation\\_in\\_India\\_During\\_Covid-19-A\\_Review/links/5eb52c07299bf1287f75315a/Exports-and-Imports-Stagnation-in-India-During-Covid-19-A-Review.pdf](https://www.researchgate.net/profile/N_Kesavan/publication/341232028_Exports_and_Imports_Stagnation_in_India_During_Covid-19-A_Review/links/5eb52c07299bf1287f75315a/Exports-and-Imports-Stagnation-in-India-During-Covid-19-A-Review.pdf) (дата звернення: 17.03.2021).
4. Obtaining robust variance estimates. URL: <https://www.stata.com/manuals/13/u20.pdf#u20.21Obtainingrobustvarianceestimates> (дата звернення: 17.03.2021).

**УДК 339.13**

***Грибанова С. А., викладач-методист, спеціаліст вищої категорії***

***ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5831-2363>***

***Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна***

## **СУЧАСНІ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ В ЦИФРОВОМУ ПРОСТОРИ**

Нові технології інтернет-маркетингу та Digital-брендингу надають унікальні можливості для створення та розвитку іміджу товарів і послуг у глобальній мережі. Просування онлайн для багатьох брендів стає обов'язковою умовою діяльності компанії. Цифрові технології (блоги, вірусна реклама, соціальні мережі тощо) дозволяють створити і підтримувати бажаний імідж торгівельних марок, підвищити прибутковість та конкурентоспроможність компанії в цілому.

Концептуальні інноваційні сайти компаній здатні викликати позитивні емоційні почуття у клієнтів, яскраві відеоролики підвищують настрій, їх головна мета – залучити споживачів, зацікавити товарами, які вони будуть готові купувати і рекомендувати друзям. Ефективна реклама у віртуальному світі полягає в поєднанні та підтримці стилю реальної торгівельної марки бренду. Досконаліший бренд це мультіекранний бренд, який існує в реальному світі, але доповнений мобільним додатком або іншими цифровими технологіями.

Раніше при створенні і появі товару на ринку бренд-менеджер створював логотип, адаптував бренд до вимог існуючого та потенційного споживачів, здійснював реєстрацію, правовий захист від фальсифікації, просування торгівельної марки. Аналіз способу життя сучасного споживача, його сприйняття товару показує, що необхідно змінювати не тільки самі товари та стратегії їх просування, а й створювати нові уявлення про товари.

Споживач став вимогливим, він не прагне вирішувати свої проблеми самостійно, він не звик це робити, він намагається вирішити їх завдяки різним пристроям, які в більшості випадків носить з собою у вигляді смартфона. Змусити споживача у торгівельній точці прийняти рішення про придбання невідомого йому товару практично неможливо, хіба що подарувати цей товар. Покупки через Інтернет за віртуальні гроші все ще робляться покупцями простіше й частіше. Споживач розраховує, що товар повністю відповідатиме його вимогам. Найголовніше сьогодні – комфорт. Клієнти хочуть купити товар найзручнішим для них способом. Для того, щоб людина зробила покупку оффлайн тобто безпосередньо в магазині, потрібно попередньо показати товар в каталозі онлайн, допомогти знайти магазин, уточнити його адресу та години роботи. У зв'язку з цим, основною функцією бренду залишається здатність споживача, засобами бренду, жити в просторі більш досконалої реальності, де ліки – здатні відразу вилікувати, їжа наситити і зміцнити імунну систему, допомогти схуднути, підвищити інтелектуальні здібності дітей, сприяти кар'єрі і т.і. Здатність бренду через віртуальну комунікацію допомогти споживачеві створити або змінити бажаний імідж, примірявши продукт на свою індивідуальність завдяки новим технологіям, допомагає брендам бути затребуваними. Вирішити завдання бренд-менеджменту можуть допомогти сучасні методи просування, більшість з яких є Інтернет-технологіями.

На думку аналітиків, пік мобільної активності може настати в найближчі роки. Найбільш вдячними споживачами і користувачами інтернет-технологій є молодь і «покоління Z» – люди, яким менше 20 років і які народилися з цифровими технологіями у руках. Це покоління любить онлайн-рекламу, перенасичення інформацією, часто робить покупки в Інтернеті.

Соціальні мережі, соціальні медіа, такі як Facebook, Google, LinkedIn, Twitter, Youtube, Instagram, Pinterest не тільки сприяють зростанню іміджу бренду, а і є ключем до «digital transformation». Просування брендів через блогерів у соціальних мережах та Інтернеті в рекламних цілях також є ефективним. Instagram – це повністю візуальний додаток, який використовує тільки фотографічні матеріали. Згідно даним, опублікованим Instagram в січні

2020 року, масштаби явища настільки великі, що більше 40 мільйонів фотографій публікують щодня через 90 мільйонів користувачів.

Для молоді digital технології, а саме вірусні ролики та ігри особливо ефективні. За даними американської NPD Group, все більше підлітків самостійно приймають рішення про придбання цифрового контенту (ігор, музики, фільмів). Другий новий метод просування бренду – Concept store – («концептуальний магазин»). SoLoMo – маркетинговий підхід, що дозволяє брендам скористатися можливостями «смартфонів» і геолокації потенційних клієнтів, а також сприяти розповсюдженню (share) в соціальних мережах та збільшити оборот компанії. Мова йде про метод «інтернаціоналізації інформації», за допомогою якого комунікація між клієнтами та брендами здійснюється в цифровому вигляді. Споживач зчитує рекламу засобами QRcode, тобто сканує її за допомогою смартфона. Потім він може завантажити новий додаток бренду, який вимагає від нього реєстрації своїх особистих даних. Таким чином, база даних бренду (система управління взаємовідносинами з клієнтами, Client Relationship Management, CRM) оновлюється та поповнюється новими даними. Завдяки новим технологіям бренд може робити промоакції через геолокацію: наприклад, якщо клієнт проходить повз магазину (ресторану, кафе), він отримує повідомлення про те, що саме в цьому магазині на даний момент проходить спеціальна акція. Більш того, він може отримати маршрут до потрібної точки щодо його розташування. При купівлі товару, за кілька днів, клієнт отримує ряд запитів про свою покупку, відповідаючи на які в соціальних мережах, він отримує знижку на наступну покупку.

У технології мобільного маркетингу власники смартфонів можуть користуватися новими сервісами. Технологія Aurasma group здатна розпізнавати фотографії, зроблені смартфонами, і передавати відповідну інформацію. Наприклад, завдяки "shop in mail", клієнти можуть відразу, одним клацанням миші, звернутися до веб-сайту магазину, який відправив повідомлення електронної пошти. Крім того, "Next promote" допомагає покращити соціально-мережевий маркетинг Facebook, надсилаючи рекламні оголошення, відповідні віку, особі та колу інтересів користувачів та їхніх друзів, які містяться в базі даних Facebook. Ігнорування нових технологій знижує продажі і не створює потенційної аудиторії бренду. Дослідники прогнозують, що в найближчі кілька років інтернет-трафік з мобільних пристроїв подвоїться щороку на тлі постійного зниження його вартості.

Таким чином, на сьогоднішній день існує значна кількість активних користувачів мобільних пристроїв і мобільного інтернету. Це переважно молода аудиторія, яка звикла до миттєвого отримання інформації, послуг або товарів, що веб-сайти передають атмосферу бренду за допомогою музики, відео.

Практика і найвищі результати багатьох компаній показують, що в сучасному середовищі функція управління брендом це створення набору функціональних емоційних обіцянок цільовому споживачеві, які для нього є унікальними і значущими і відповідають його потребам найкращим чином – залишається головною і найкраще реалізованою в глобальній мережі.

## Список літератури

1. Official site of Internet Marketing Association. URL: <https://imanetwork.org/>.
2. Examples of Successful Virtual Reality Marketing. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/2018-01-19-7-examples-of-successful-virtual-reality-marketing>.
3. Digital Marketing Tutorial URL: [https://www.tutorialspoint.com/digital\\_marketing/index.htm](https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm)

## УДК 334

*Гридина А. О., Волченко А. С., студентки*

*Научный руководитель: Перерва П. Г., д.э.н., профессор*

*Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина*

### **ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ**

В условиях, как научный базис, обуславливает стратегическое развитие Украинского экономики в обозримой перспективе, выступает концепция развития туристской деятельности как комплексной деятельности, основанной на использовании инициативы, экономической самостоятельности и инновационных возможностей бизнес-субъектов национального рынка и его территориально отраслевых составляющих. Именно туристская индустрия с ее инновационно-стратегическим потенциалом может создать необходимые условия для достижения производственно-экономической стабильности, активизации инвестиционных потоков, повышения эффективности использования инвестиций и формирование реальных предпосылок для поступательного роста и качественного совершенствования важнейших социально-экономических процессов.

Механизмом, способным инициировать широкое развитие туристской индустрии, активизировать деятельность в ней, который обеспечивает достижение ее результативности в динамических условиях рыночной конъюнктуры, является внедрение в управленческую практику факторов и методов современного маркетинга.

Туристический рынок – то сфера удовлетворения потребностей населения в услугах, связанных с отдыхом, содержательным проведением досуга или оздоровлением. Формирование национального туристического рынка обусловлено действием внутренних и внешних факторов.

К внутренним факторам относятся следующие:

1. Уровень социально-экономического развития: научно-технический прогресс; – исторические факторы формирования экономики; уровень развития отраслей производства; – уровень развития транспорта и транспортной сети; демографическая ситуация и структура населения; – характер миграционных процессов; особенности занятости.



2. Качество жизни населения: условия жизни (экологические, жилищно-бытовые, социально-культурные) уровень жизни (уровень доходов, сбережений и т.д.).

3. Социально-политическая ситуация – общественный строй; правовое обеспечение социальных и экономических свобод; развитие общественно-политической жизни; уровень развития информационной сферы и средства массовой информации.

К внешним факторам формирования и функционирования рынка туристических услуг относятся: экономическая и политическая стабильность государства; участие государства в международных организациях; характер международных отношений; степень интегрированности в свитогосподарскую систему.

В зависимости от цели путешествия различают такие туристические рынки: рынок рекреационного туризма; рынок зеленого туризма; рынок этнического туризма; рынок делового туризма; рынок спортивного туризма; рынок религиозного туризма; рынок экстремального туризма и другие.

По государственному признаку туристические рынки делятся на национальный туристический рынок и международный туристический рынок.

Кроме указанных факторов, следует отметить также еще то факт, что туристические рынки также классифицируют по форме организации, по сезонностью, по классу обслуживания и др.

Предлагаем выделять следующие типы национальных туристических рынков, которые, по нашему мнению, в крупные и степени характерны для нашей страны:

1. Высокоинтенсивная. Характерны для стран высокого уровня экономического развития с преобладанием международного туризма импортного направления, которые являются поставщиками туристов (США, Германия, Великобритания, Скандинавские страны) и экспортного направления, преимущественно принимающих туристов (Италия, Австрия, Израиль, ЮАР).

2. Стабилизированные. Характерны для стран среднего уровня экономического развития, преимущественно принимающих туристов (Испания, Греция, Турция, Кипр), новых индустриальных стран (Мексика, Аргентина, Чили, Гонконг, Таиланд, Малайзия), стран переходного типа, преимущественно принимающих туристов (Польша, Венгрия, Чехия, Хорватия, Словакия, Словения).

3. Реформированные. Характерны для стран переходного типа, формируют рыночные структуры, преимущественно принимающих туристов (Болгария, Румыния), стран, которые в основном поставляют туристов (Россия, Украина, Казахстан), стран централизованно управляемой экономики с элементами рыночной (Китай).

4. Аккумулирующие. Характерные для развивающихся стран со средними возможностями экономического развития (Индия, Египет, Тунис, Танзания, Барбадос), стран плановой экономики (Куба) и наименее развитых стран, почти не принимают участия в международном туризме (большинство стран

Центральної Африки). Ринок туристических услуг имеет свою структуру, отвечающую специфике потребления туристических услуг.

Предлагаем выделять два структурных компонента этого рынка: рынок потребителя, где формируется спрос на туристический продукт, и рынок производителя, деятельность субъектов которого направлена на удовлетворение этого спроса. Элементы территориальной структуры рынка потребителя являются территориальными образованиями, характеризующихся некоторым уровнем концентрации спроса и зависимым от него радиусом обслуживания. Территориальная концентрация и специализация лежат в основе выделения элементов территориальной структуры: пунктов, центров и узлов.

Успешная деятельность туристского предприятия в современных рыночных условиях в значительной степени зависит от умения правильно определить и последовательно осуществлять маркетинговую политику. Пока что, на наш взгляд, большинство украинских туристских предприятий используют лишь отдельные методы и приемы маркетинга, тогда как развитие туристского рынка в Украине формирует условия для целенаправленной и комплексной маркетинговой деятельности. Ведь маркетинг обеспечивает обоснованность управленческих решений, производственной, финансовой и сбытовой сферы предприятия, позволяет привести в соответствие спрос и предложение на рынке.

В умовах сьогодення, як науковий базис, що обумовлює стратегічний розвиток Української економіки в доступній для огляду перспективі, виступає концепція розвитку туристської діяльності як комплексної діяльності, заснованої на використанні ініціативи, економічної самостійності та інноваційних можливостей бізнес – суб'єктів національного ринку і його територіально-галузевих складових. Саме туристська індустрія з її інноваційно-стратегічним потенціалом може створити необхідні умови для досягнення виробничо-економічної стабільності, активізації інвестиційних потоків, підвищення ефективності використання інвестицій і формування реальних передумов для поступального росту та якісного вдосконалення найважливіших соціально-економічних процесів.

Механізмом, здатним ініціювати широкий розвиток туристської індустрії, активізувати діяльність у ній, який забезпечує досягнення її результативності в динамічних умовах ринкової кон'юнктури, є впровадження в управлінську практику чинників і методів сучасного маркетингу.

Туристичний ринок – це сфера задоволення потреб населення в послугах, пов'язаних з відпочинком, змістовним проведенням дозвілля чи оздоровленням. Формування національного туристичного ринку обумовлене дією внутрішніх і зовнішніх чинників.

*До внутрішніх чинників відносяться наступні:*

1. Рівень соціально-економічного розвитку: науково-технічний прогрес; - історичні чинники формування економіки; рівень розвитку галузей виробництва; рівень розвитку транспорту й транспортної мережі; демографічна ситуація й структура населення; характер міграційних процесів; особливості зайнятості.

2. Якість життя населення: умови життя (екологічні, житлово-побутові, соціально-культурні); рівень життя (рівень прибутків, заощаджень тощо).

3. Соціально-політична ситуація суспільний устрій; правове забезпечення соціальних і економічних свобод; розвиток громадсько-політичного життя; рівень розвитку інформаційної сфери та засоби масової інформації.

До зовнішніх чинників формування й функціонування ринку туристичних послуг відносяться: економічна й політична стабільність держави; участь держави в міжнародних організаціях; характер міжнародних відносин; ступінь інтегрованості в світогосподарську систему.

У залежності від мети подорожі розрізняють такі туристичні ринки: ринок рекреаційного туризму; ринок зеленого туризму; ринок етнічного туризму; ринок ділового туризму; ринок спортивного туризму; ринок релігійного туризму; ринок екстремального туризму та інші.

За державною ознакою туристичні ринки поділяють на національний туристичний ринок і міжнародний туристичний ринок.

Крім вказаних чинників, слід відмітити також ще то факт, що туристичні ринки також класифікують за формою організації, за сезонністю, за класом обслуговування та ін.

Пропонуємо виділяти наступні типи національних туристичних ринків, які, на нашу думку, в найбільшій мірі характерні для нашої країни:

1. *Високоінтенсивні.* Характерні для країн високого рівня економічного розвитку з переважанням міжнародного туризму імпортного спрямування, що є постачальниками туристів (США, Німеччина, Великобританія, Скандинавські країни) й експортного спрямування, які переважно приймають туристів (Італія, Австрія, Ізраїль, ПАР).

2. *Стабілізовані.* Характерні для країн середнього рівня економічного розвитку, які переважно приймають туристів (Іспанія, Греція, Туреччина, Кіпр), нових індустріальних країн (Мексика, Аргентина, Чилі, Гонконг, Таїланд, Малайзія), країн перехідного типу, які переважно приймають туристів (Польща, Угорщина, Чехія, Хорватія, Словаччина, Словенія).

3. *Реформовані.* Характерні для країн перехідного типу, що формують ринкові структури, які переважно приймають туристів (Болгарія, Румунія), країн, які переважно постачають туристів (Росія, Україна, Казахстан), країн централізовано-керованої економіки з елементами ринкової (Китай).

4. *Акумуляуючі.* Характерні для країн, що розвиваються з середніми можливостями економічного розвитку (Індія, Єгипет, Туніс, Танзанія, Барбадос), країн планової економіки (Куба) й найменш розвинених країн, які майже не приймають участі в міжнародному туризмі (більшість країн Центральної Африки). Ринок туристичних послуг має власну структуру, що відповідає специфіці споживання туристичних послуг.

Пропонуємо виділяти два структурних компонента цього ринку: ринок споживача, де формується попит на туристичний продукт, і ринок виробника, діяльність суб'єктів якого спрямована на задоволення цього попиту. Елементи територіальної структури ринку споживача є територіальними утвореннями, що характеризуються деяким рівнем концентрації попиту й залежним від нього

радіусом обслуговування. Територіальна концентрація й спеціалізація лежать у основі виділення елементів територіальної структури: пунктів, центрів і вузлів.

Успішна діяльність туристського підприємства в сучасних ринкових умовах у значній мірі залежить від уміння правильно визначити та послідовно здійснювати маркетингову політику. Поки що, на наш погляд, більшість українських туристських підприємств використовують лише окремі методи та прийоми маркетингу, тоді як розвиток туристського ринку в Україні формує умови для цілеспрямованої та комплексної маркетингової діяльності. Адже маркетинг забезпечує обґрунтованість управлінських рішень, виробничої, фінансової і збутової сфери підприємства, дозволяє привести у відповідність попит і пропозицію на ринку.

#### Список літератури

1. Оболенцева Л. В., Колесников О. М. Маркетинг туризму : конспект лекцій (для студентів 4 курсу денної форми навчання напряму підготовки 6.020107, 6.140103 «Туризм»). Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2013. 87 с.
2. Перерва П. Г. Маркетинг туристичної діяльності : конспект лекцій. Харків : НТУ «ХПІ», 2020. 32 с.
3. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.
4. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
5. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЕВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.
6. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учеб. пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.
7. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.
8. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
9. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д Феникс, 2003. 592 с.
10. Pererva P. G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.
11. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.
12. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
13. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobieliava T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* :

тр. 13-ї міжнар. конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 140–143.

14. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХП», 2015. 521 с.

15. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підручник. К. : Знання, 2009. 1070 с.

16. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харьков : Фактор, 2007. 640 с.

**УДК 338.984**

*Деревенчук К. О., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7213-281X>*

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна*

## **ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

Процес аналізу розпочинається зі збору інформації. Від того, наскільки повною, достовірною та своєчасною буде інформація, зібрана аналітиком на першому етапі аналітичного дослідження залежатимуть висновки та пропозиції, зроблені ним на кінцевому етапі.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу – це сукупність засобів і методів побудови інформаційної бази економічного аналізу. Воно включає такі елементи, як система показників аналізу, єдина система класифікації та кодування інформації, уніфікована система документації, масиви інформації, на технічних носіях для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [2, с. 54].

Ефективність економічного аналізу значною мірою визначається якістю інформаційного забезпечення. Від того, наскільки адекватна економічна інформація справжній потребі в ній керівників та спеціалістів різного рівня і наскільки вона якісна, залежатиме ефективність системи управління.

Процес формування інформаційної бази економічного аналізу повинен формуватися з дотриманням певних принципів, а саме:

– оптимізації інформаційних потреб, що забезпечує мінімальні затрати на збір, передачу та опрацювання інформації і максимальну результативність аналітичних обґрунтувань, висновків і пропозицій;

– повноти та об'єктивності відображення економічних явищ і процесів. Для реалізації цього принципу доцільно проводити аудит інформаційних ресурсів;

– єдності інформаційної моделі господарюючого суб'єкта, що дає змогу забезпечити комплексність досліджень, усунути дублювання та різнопланове тлумачення господарських явищ і процесів;

– оперативності інформації, що дає змогу забезпечити своєчасність прийняття управлінських рішень відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього економічного середовища господарювання;

– максимальної алгоритмізації параметрів економічної системи, кодування, передачі та опрацювання інформаційних ресурсів за допомогою комп'ютерної техніки [1, с. 91–92].

Разом з тим, основними вимогами до інформаційного забезпечення аналізу є: достовірність, достатність, зіставність та неперервність.

Ступінь достовірності інформації безпосередньо впливає на правильність та обґрунтованість висновків і пропозицій, що з них випливають. Використання в аналізі недостовірних даних спотворює уявлення аналітика про конкретне господарське явище чи подію і призводить до помилкових висновків. Вважається, що краще відсутність інформації взагалі, ніж її недостовірність.

Достатність інформації впливає на повноту вивчення об'єкта, глибину аналітичних досліджень. Небажаним також є надлишок інформації, оскільки при збиранні зайвих даних зростають витрати на їх отримання, а також збільшується період формування інформаційної бази, що в свою чергу впливає на оперативність аналітичних висновків.

Можливість порівняння, співставлення інформації для виявлення тенденцій та закономірностей розвитку окремих явищ та процесів надає така її характеристика як зіставність [3, с. 74].

Вимога неперервності інформації впливає з неперервності діяльності підприємства та організації системи управління. Вона дає можливість в процесі аналізу реагувати на особливості динаміки процесів у часі, які залишаються невидимими.

Враховуючи великі масиви даних на сучасних підприємствах, процес формування, використання та зберігання інформації неможливо уявити без використання комп'ютерних технологій.

Виконання наведених вище завдань у інформаційній системі аналітика дозволяє реалізовувати закладену методика економічного аналізу без значних витрат часу та ресурсів [2, с. 68].

Для розв'язання завдань економічного аналізу за допомогою інформаційних технологій розробляються алгоритми і моделі вирішення поставлених завдань, формується банк даних для інформаційної системи аналітика. Для однозначного опису даних, ефективного пошуку і ідентифікації в електронній пам'яті комп'ютерної інформації системи об'єкта використовуються відповідні засоби класифікації і кодування інформації.

Ступінь класифікації визначає етап ділення заданої інформаційної множини на підмножину, а число ступенів відображає глибину класифікації.

Після класифікації виконується кодування інформаційних одиниць, згідно обраної системи, у результаті чого визначені умовні позначення присвоюються конкретним економічним номенклатурам (табельні номери працівників, номенклатурні номери готової продукції, аналітичні рахунки обліку матеріальних цінностей та ін.) [3, с. 114].

Основним компонентом інформаційного забезпечення економічного аналізу є банк даних, який виконує функції введення, зберігання, оновлення, інтегрування обробки і видачі інформації у будь-якій комбінації для вирішення

регламентних завдань та інформаційно-довідкового обслуговування користувачів.

Основними вимогами до автоматизованого банку даних є: багаторазове використання даних при одноразовому їх вводі в систему; мінімальне дублювання; можливість розширення та оновлення; швидкий доступ до даних та їх захист; інтеграція даних для використання на різних рівнях управління [1, с. 108].

Таким чином, слід зробити висновок, що інформація – це головний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією уможливорює отримання ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень.

Цінність і своєчасність управлінського рішення значною мірою залежить від здатності управління в потрібний момент зібрати, проаналізувати та проінтерпретувати інформацію. Вважається, що ефективність рішення на 90% залежить саме від інформації.

#### Список літератури

1. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності : опорний конспект лекцій. К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2004. 283 с.
2. Загородній А. Г., Кіндрацька Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. 328 с.
3. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. К. : Знання, 2008. 639 с.

**UDC 334**

*Djordjevic Sasha, Doctor*

*Milenkovic Milica*

*International Business School, Botevgrad, Bulgaria*

### **BASIC PRINCIPLES OF THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL STRUCTURE**

**Abstract.** The administrative-territorial structure is no longer just a division of the territory into administrative-territorial units, but a consciously regulated and permanently conducted process of creating the basic territorial structures, for development of self-government in territorial aspect and for implementation of necessary administrative-territorial changes according to the will of population and state interests. The administrative-territorial structure is aimed at creating conditions for integration of the activity of the local and regional structures for management and self-government with those of the European countries.

**Key words:** management, administration, structure.

With the approval of a new content of the concept of administrative-territorial organization, which is considered as a multilateral and continuous process of changing the territorial structure of local and regional communities within the general

system of government, a significant reassessment of the whole process of creation of the administrative-territorial structures. The main principles in the administrative-territorial organization of Bulgaria are in accordance with the European Charter of Local Self-Government [3], ratified by the National Assembly (1995). It regulates the implementation of pan-European norms that protect and develop the rights and independence of local government. A unified approach and general principles are applied in determining the main elements of the administrative-territorial units - territory, borders, name, administrative center, population [4, p. 49].

The implementation of this regulated and permanent process is based on the application of certain guiding principles and rules, the aim of which is to achieve a real balance between state and local authorities in the implementation of their functions in the national territory. The main principles are:

a) Principle of territorial neighborhood and community of interests between communities. The criterion for evaluation in its application is the degree of "local binding" on a certain space and "neighborhood", ie. territorial proximity, confirmed by the assessment of "public need and good". Its application in any administrative-territorial change requires a balance between the common interest and local commitment, on the one hand, and financial, economic and managerial expediency, on the other. In the 21st century, effective governance of organizations is a key economic priority, an important part of implementing reforms and ensuring sustainable development. Management must be based on the understanding that people are a key factor in the organization [2, p. 219].

b) The principle of commensurability between the size, scope of their competencies and their resource provision requires that in any administrative-territorial change related to the creation or change of the borders and territory of a given administrative-territorial unit, an assessment be made as to whether the change does not lead to deterioration. of the viability, capacity and actual functioning of this unit. The dynamic pace of everyday life directs organizations to search for new methods, mechanisms, rules in the implementation of the joint work of individuals to effectively achieve the goals of the organization [1, p. 13]. The effect of this principle is inextricably linked with the principle of universality of competences, expressed through the same competences, rights and responsibilities for the respective type of small or large territorial unit.

c) The principle of subsidiarity is borrowed from European practice. It approves the statement that when making a specific administrative-territorial change for a certain territorial unit, the status and territorial scope of the territorial units of another type included in it should not be changed (change in a municipality does not lead to a change in the scope of a mayor's office).

The comparison of the size and scale of the Bulgarian administrative territorial units with similar administrative structures in certain countries of the European Union shows the following tendency [5]:

– The comparative data for the Bulgarian municipalities by population and territory in the European context show that they are comparable with the medium-sized European municipalities, which is considered as a favorable factor for their successful development and functioning. For example, according to the indicator, the



territory of Bulgarian municipalities is measurable with the municipal structures in Denmark, Cyprus, Portugal, partly Poland, Slovenia – an average size of about 200 sq. Km with an average area of Bulgarian municipalities about 420 sq. Km. the northern part of Europe – Finland, Sweden, Norway, Ireland, the area of our municipalities is almost up to twice smaller. The population is different in terms of population, the average population of a Bulgarian municipality is within the relatively medium-sized European municipalities;

– The quantitative assessment of the Bulgarian districts in relation to their European analogues (provinces, districts, departments, etc.) shows a significant advantage of the European analogous units. The characteristics of the population and the territory of the districts in Bulgaria are on average up to two and a half times smaller than the average large districts of European countries, such as Ireland, Spain, France, the Czech Republic, Portugal and others. Thus, the Bulgarian districts belong to the group of small territorial units in the European Union. In the European statistical classification of territorial units, in contrast to the indicated countries, the Bulgarian districts are defined as NUTS 3 units.

– The existing administrative-territorial structure of Bulgaria is relatively stable. In the period after 1995 Significant administrative-territorial changes in the main structures - districts and municipalities, are limited in type and number (a total of 9 newly established municipalities with 255 municipalities in 1995, for the districts a one-time transformation in the district division of the country, as districts from 9 in 1998 increased to 28).

– It is typical for the Bulgarian municipalities that there is no process of fragmentation, which is typical for a number of European countries. This is considered an important factor for their successful and sustainable development. In contrast to Bulgaria, in a number of Eastern European countries there was a process of significant increase in their number, and in the Czech Republic their number increased almost twice – to 6244, similarly in Hungary and Slovakia. Regarding the stability in the number of municipalities in Europe, a positive example is Denmark with a total number of municipalities 271 and Portugal – 300, in addition, there is even a slight decrease.

Conclusions and findings on the state of the current administrative-territorial structure of Bulgaria and Serbia

The following more important features can be pointed out for the condition of the current administrative-territorial structure:

– Comparative data on Bulgarian and Serbian municipalities by population and territory in a European context show that they are comparable to medium-sized European municipalities, which is considered a favorable factor for their successful development and functioning;

– The quantitative characteristics for population and territory of the districts in Bulgaria and the counties in Serbia refer them to the group of small similar territorial units in the European continent (provinces, districts, departments, etc.). In the European statistical categorization, they are defined as NUTS 3 units. Outside this categorization, 8 districts with a population of less than 150 thousand people fall (this is the lower threshold of the group – from 150,000 to 800,000 people). It should be

noted here that there is no need or obligation in EU law to stipulate that statistical units must coincide with the existing territorial division or that administrative units must be structured in such a way as to correspond to statistical units.

– It is typical for the Bulgarian and Serbian municipalities that there is no process of fragmentation, which is typical for a number of European CEE countries and certain countries of old Europe. This is considered an important factor for their successful and sustainable development.

– In the group of municipalities up to 10 thousand people (their number in Bulgaria is 103 municipalities), emerging as risky (they can be considered as municipalities with "reduced vitality"), there are a number of negative trends – severely deteriorated demographic structures and processes, limited resource potential (including financial), absence or weak economic development, insufficient and low-quality human resources within the self-government and administration. This appears to be a significant obstacle to their future development and to the inability to effectively use the European Union's Structural Funds.

Overcoming the negative trends in the development and increasing the administrative and program capacity of the municipalities should be sought in terms of accelerating the process of decentralization and democratization, development of their capacity and strengthening of their financial and planning independence, incl. enhanced local development.

#### References

1. Boyanov, B. & Boykov, V. Success does not come alone, 2020. p. 13
2. Boykov, V. & Goceva, M. Motivational factors in the management of organizations, *KNOWLEDGE : International Journal* Vol. 40.1, 2020. p. 219
3. European Charter of Local Self-Government (Ratified by a law adopted by the 37th National Assembly on March 17, 1995). SG-28, 1995, issued by the Ministry of Regional Development and Public Works, SG-46, 2000.
4. Monev, P. Local Government and Self-Government, ed. Science and Economics, V., 2013. p. 49.
5. NCTR. Analytical report on the development and improvement of the ATU country and its legal basis, S. 2007.

**УДК 338**

*Дмуховська О. М., викладач, спеціаліст вищої категорії  
Житомирський агротехнічний коледж, м. Житомир, Україна*

### ЛОГІСТИКА В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

В час коли відбуваються економічні перетворення, євроінтеграція, на внутрішньому і зовнішньому ринках основою стійкого положення підприємств є конкурентоспроможність продукції, яка відрізняється своєю якістю. При цьому якість, що відповідає споживацьким вимогам, визначає конкурентну позицію підприємства, його фінансовий стан і комерційний успіх.

В умовах глобалізації ринків якість товарів і послуг виступає не лише складовою конкурентоспроможності, вона є необхідною передумовою функціонування підприємств та цілих країн. Головною орієнтацією за таких умов повинно бути спрямування до постійного адаптування та вдосконалення сучасних методів і моделей управління якістю продукції з тим, щоб якнайкраще забезпечити економічно-результативну конкурентоспроможність стосовно інших суб'єктів господарювання та корисну для клієнтів у вимірі обслуговування.

За умов, що якість є інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств, знижуватиметься собівартість продукції, при задоволенні потреб споживачів, це означає що якість та собівартість будуть на оптимальному рівні, чим забезпечиться конкурентний стан продукції.

Уперше на можливість використання положень військової логістики в економіці вказав у 1951 р. співробітник «RAND Corporation», фахівець у сфері системного аналізу О. Моргенштерн, зазначаючи, що «існує абсолютна подібність між управлінням забезпеченням військ і управлінням матеріальними ресурсами у промисловості» [5, с. 24].

Хоча логістика довгий час вважалася військовим терміном, його застосування в цивільній сфері розпочалося вже у 60-ті роки й означало «оптимальну координацію переміщення і створення запасу сировини, діяльність з переробки, пакування кінцевої продукції, її складування і доставки клієнтам. У такий спосіб логістика одержала інший напрямок розвитку – економічний.

Головна ідея логістики – організація у рамках єдиного потокового процесу переміщення матеріалів та інформації вздовж всього ланцюга від виробника до споживача. Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспорту, збуту і передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, що повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер і міжгалузеву ефективність.

Сучасна концепція логістики є система поглядів на вдосконалення господарської діяльності шляхом раціоналізації управління матеріальними потоками є концепцією логістики.

Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспорту, збуту і передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, що повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер і міжгалузеву ефективність.

Таким чином, мета логістики – це оптимізація циклу відтворення шляхом комплексного, орієнтованого на потребу, формування потоку матеріалів та інформації у виробництві та розподілі продукції.

Найчастіше мету логістичної діяльності пов'язують з виконанням так званих правил логістики. Найбільш розповсюдженим підходом є виділення «шести правил логістики», так званого логістичного міксу (за аналогією з маркетинговим міксом) чи комплексу логістики:

1. Вантаж – потрібний товар.
2. Якість – необхідної якості.
3. Кількість – необхідної кількості.
4. Час – повинний бути доставлений у потрібну годину.
5. Місце – у потрібне місце.
6. Витрати – з мінімальними трудовими, фінансовими і матеріальними витратами [4, с. 18].

Мета логістичної діяльності буде реалізована, якщо наведені вище правила виконані, тобто забезпечена найкраща і швидка відповідь на ринковий попит при найменших витратах. При цьому необхідно підкреслити, що головна мета логістики є вираженням ідеальної ситуації, якої необхідно намагатися досягти.

Логістика за своєю сутністю в процесі управління господарською діяльністю виконує інтеграційні функції. Тому незалежно від виду логістичної системи до її глобальних завдань відносять: створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних, а якщо можливо, й інших потоків; стратегічне узгодження, планування і контроль за використанням логістичних потужностей сфер виробництва й обігу; постійне вдосконалювання логістичної концепції в рамках обраної стратегії в ринковому середовищі; досягнення високої системної гнучкості шляхом швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування [1, с. 154].

Основні передумови входження економіки України у сферу логістичного управління мають свою специфіку, зумовлену як тимчасовими факторами, пов'язаними з перехідним характером української системи господарювання, так і з більш тривалими та постійно діючими факторами, зокрема такими, як розміри і географічне розташування країни; види, обсяги, якість і доступність природних ресурсів; наявність інтелектуального потенціалу і кваліфікованих трудових ресурсів; розміри, спеціалізація і розподіл по території країни виробничих комплексів і центрів; рівень інтеграції у світовий економічний простір.

Для ефективного існування підприємств, завоювання ними конкурентних переваг на ринку необхідна обов'язкова, безперервна організаційно-технічна перебудова. Це дасть змогу наблизити рівень реально існуючого виробництва до його оптимального проекту, який відповідатиме досягнутому рівню знань, техніки, технології, організації і управління виробництвом. Така перебудова неможлива без безперервної та гнучкої адаптації підприємства до умов ринку, що постійно змінюються, до нестабільного податкового законодавства та методів державного регулювання.

Основоположним підходом до розробки такої моделі виступає логістизація економіки загалом і управління зокрема, яка неможлива без трансформування існуючої системи менеджменту й опанування прогресивних методів управління підприємницькою діяльністю на засадах логістики [3, с. 165].

Застосування принципів логістичного управління дало б змогу підприємству забезпечити високу конкурентоспроможність своєї продукції і послуг через оптимізацію витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією товарів, прискорити оборотність обігового капіталу, найбільш повне

задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі. Такий ефект досягається шляхом значного скорочення запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скорочення тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів, упровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дозволяють швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Логістичні витрати – це витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій. При цьому для прийняття обґрунтованих рішень під час управління логістичною системою, у складі загальних логістичних витрат враховуються також втрати прибутку від замороження (імобілізації) матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, запасів готової продукції, а також збиток від недостатнього рівня якості постачання, виробництва, дистрибуції готової продукції споживачам і якості логістичного сервісу.

Основна проблема, яка виникає під час виділення логістичних витрат, полягає в тому, що традиційна бухгалтерська практика, як правило, не містить адекватної інформації для ідентифікації витрат, пов'язаних з логістичними процесами. Причиною є те, що традиційні системи обліку агрегують логістичні витрати в інші групи корпоративних витрат, що не дозволяє провести їх детальний аналіз, врахувати всі наслідки прийнятих управлінських рішень і їхній вплив на загальну ефективність логістичної системи. Все це обумовлює той факт, що логістичні витрати знаходяться поза контролем керівництва підприємств.

Складовою ефективного управління логістичними витратами є організація дієвої системи їх контролю. Рекомендації стосовно контролю над логістичними витратами полягають у таких твердженнях: зусилля щодо контролю слід концентрувати у місцях виникнення витрат; дані про різні види витрат слід обробляти по-різному; ефективним шляхом до мінімізації витрат є скорочення недоцільних видів діяльності (процедур, робіт, операцій).

Добре продумане управління логістичним процесом може значно скоротити його витрати. Однак це вимагає використання інноваційних рішень, які досі не були поширеними серед виробничих компаній. Наприклад, Європейська транспортна біржа дозволяє оптимізувати логістичні процеси завдяки максимальному скороченню несвоєчасних виконань договорів по доставці товару та впровадженню системи «точно в час».

Сучасні підходи до практичної реалізації логістичних систем характеризуються тенденцією до конструювання бізнес-процесів на підставі показників якості надання послуг. Даний напрямок вважається найбільш перспективним для цілого ряду базових концепцій (JiT, TQM, Lean Management), тому при розробці моделі вдосконалення системи доставки вантажів в міжнародному сполученні якість послуг необхідно враховувати на етапі вибору показника ефективності функціонування системи [2, с. 245].

Практичне впровадження сучасних логістичних систем здійснюється за допомогою інформаційних систем підтримки прийняття рішень, тому на етапі розробки моделі вдосконалення системи доставки вантажів в міжнародному

сполученні необхідно враховувати її сумісність з найбільш перспективними сучасними інформаційними системами (системами класу ERP, APS або SCM). Найбільш доцільним з точки зору практичної реалізації моделі є розробка окремого модулю, сумісного з однією з вказаних інформаційних систем.

Правильно налагоджена логістична діяльність підприємства, виступає фактором, який допомагає підтримувати на належному рівні якість продукції. Вона досягається за рахунок наступних заходів: визначення ринкового попиту та області реалізації, оскільки це важливо при оцінці сортності, кількості, ціни та часу виробництва товарів (послуг); чіткого визначення вимог споживача на основі постійного аналізу господарських договорів, контрактів чи потреб ринку; постійного інформування в рамках підприємства про всі вимоги, що надаються споживачами; організації складського та тарного господарства для готової продукції; організації продажу і доставки продукції; організації обслуговування споживачів; організації каналів товароруку і розподільчих мереж; організації підготовки торгівельного персоналу та управління діяльністю торгівельних представництв; організації взаємодії всіх підрозділів підприємства для досягнення цілей збуту; організації логістичного сервісу передпродажного і післяпродажного обслуговування споживачів [3, с. 84].

Логістичний підхід є ефективним методом господарської практики, що забезпечує якісне виробництво, переміщення, зберігання продукції та надання якісного сервісу споживачам. Актуалізація проблеми виживання та підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринку покупця, вступ України до СОТ та євроінтеграції спонукають українські підприємства до пошуку нових шляхів підвищення якості продукції.

Тому подальші дослідження використання логістичного підходу управління підприємствами, як одного із способів підвищення якості продукції, є важливим науковим і практичним напрямком, що потребує подальшого розвитку.

#### Список літератури

1. Кальченко А. Г., Кальченко А. Г. Логістика : підручник ; 2-ге вид. без змін. Київ : КНЕУ, 2006. 284 с.
2. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії. Львів : Національний університет «Львівська політехніка». 2006. 456 с.
3. Крикавський Є. В. Логістика підприємства : навчальний посібник. Львів : Державний Університет «Львівська політехніка», 2015. 160 с.
3. Пономарьова Ю. В. Логістика : навчальний посібник ; 2-ге вид. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.
4. Сербин В. Д. Основы логистики : учебное пособие. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. 39 с.
5. Morgenstern O. Note on the Formulation of the Study of Logistics. *The RAND Corporation Papers*. New York, 1951. 75 p.

УДК 331.523

*Дружиніна В. В., д.е.н., професор*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8776-1408>*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна*

*Луценко Г. П., викладач-методист, спеціаліст вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2628-5521>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗАСАДИ БАГАТОРІВНЕВОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

В умовах ринкової економіки основним засобом впливу на масштаби і структуру зайнятості населення виступає система трудових відносин, роль якої виконує ринок праці.

Результати аналізу традиційних парадигмальних підходів до визначення сутності ринку праці дозволяють розглядати його як багатоаспектне поняття. При цьому до основних моментів подібного розуміння прийнято відносити характеристику ринку праці у вигляді: місця перетину різних економічних і соціальних інтересів і функцій; сукупності економічних і соціально-трудова відносин, пов'язаних з наймом і використанням робочої сили; сукупності організаційно-правових норм та інститутів, що регламентують і регулюють соціально-трудова відносини; механізму забезпечення збалансованості ринку праці, функціонування якого має здійснюватись на декількох рівнях:

– державному (національному), на якому вирішуються кардинальні соціально-економічні проблеми і завдання, які впливають на вирівнювання диспропорцій на ринку праці;

– регіональному, на якому приймаються рішення щодо регулювання попиту та пропозиції з урахуванням особливостей територіальних соціально-економічних систем;

– місцевому (міському, районному, сільському), на якому здійснюється регулювання відносин конкретних суб'єктів ринку праці (роботодавців, працівників, осіб, зайнятих пошуком робіт, центрів зайнятості);

– внутрішньофірмовому, на якому здійснюється узгодженість інтересів найманих працівників та роботодавців за допомогою контракту.

Реалізація механізму багаторівневого функціонування ринку праці передбачає здійснення:

– на внутрішньофірмовому рівні: кадрової політики організації, цілями якої є забезпечення збалансованості обсягу і структури людського капіталу у сегментах внутрішнього ринку праці, формування специфічних характеристик людського капіталу, збільшення конкурентних переваг організації за рахунок використання специфічного людського капіталу працівників. Це досягається за допомогою таких інструментів, як професіограми, планування витрат на персонал, інвестиції в людський капітал, робота з кадровим резервом, гнучкі

графіки робочого часу, соціальний пакет, особливі умови трудового контракту тощо;

– на місцевому рівні: кадрової та інвестиційної стратегії міста, метою яких є розвиток людського капіталу, забезпечення збалансованості на місцевому рівні, інструментами – контролінг витрат на персонал, формування місцевих кадрових інвестиційних фондів та інвестиційних програм, місцеві пільги та преференції, пов'язані з навчанням і розвитком працівників;

– на регіональному рівні: політики місцевих органів влади на регіональному ринку праці, метою якої є забезпечення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили на регіональному ринку праці, інструментами – регіональні програми зайнятості та соціально відповідальної реструктуризації підприємств, моніторинг соціально-трудова сфери, програм співпраці регіональних служб зайнятості, кадрових служб підприємства і установ освіти регіону;

– на національному рівні: державної політики забезпечення збалансованості на сукупному ринку праці, метою якої є забезпечення координації дій суб'єктів господарювання, що регламентують дотримання соціальних норм і стандартів, інструментами – нормативно-правове забезпечення контрактації на мікрорівні, розвиток інфраструктури ринку праці, узгодження ринків праці та освітніх послуг;

– світовому рівні: сучасної політики країн через досягнення цілей якої забезпечується селективне розширення прийому затребуваних ринком категорій економічно активного населення, через сприяння пом'якшенню диспропорцій у сформованій структурі імміграції та заповнення ніш у складі національної підвищення попиту на висококваліфіковану працю; підвищення трудової активності жінок та осіб старшого віку; посилення процесів інтеграції та регіоналізації ринків праці; розвиток процесу уніфікації трудового права з його диференціацією при посиленні сегментації і поляризації ринків праці. Трудове законодавство виступає одним із головних інструментів, за допомогою якого держава впливає на стан ринку праці.

Таким чином, парадигмальними засадами функціонування ринку праці є такі:

по-перше, досить новою характеристикою функціонування ринку праці є його багаторівневність, парадигмальна основа якої охоплює не тільки широкий спектр відносин на ринку праці, а й включає правила та обмеження, на яких ґрунтуються трудові відносини і величезна кількість взаємодій, які не обмежені ні часом, ні суб'єктами, які приймають участь. Взаємодія здійснюється через принципово нову парадигму «попит-інститути-пропозиції», що прийшла на зміну традиційній парадигмі «попит-пропозиція». Відносини в новій парадигмі здійснюються не тільки через ієрархічну взаємодію, але і через обмін інформацією і діяльністю;

по-друге, в результаті виділення в багаторівневній структурі ринку праці місцевого ринку праці зроблено висновок, що під місцевим ринком праці слід розуміти систему суспільно-економічних відносин між акторами, що спрямовані на подолання диспропорцій у попиті та пропозиції у межах



низового рівня адміністративно-територіального поділу держави (населених пунктів, сільських районів);

по-третє, основними особливостями функціонування місцевого ринку праці є такі: взаємодія місцевого ринку праці з іншими місцевими ринками, щоденна транспортна та пішохідна доступність робочих місць, тривалість відносин між продавцем та покупцем, структурні зміни на місцевому ринку праці, що здійснюються під впливом зовнішнього середовища і які є реакцією на зміни в політиці, економіці тощо;

по-четверте, місцевий ринок праці є відкритою системою, що проявляється через його взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та їх взаємовпливом. Чим більше зовнішніх зв'язків, що властиві місцевому ринку праці, тим більше відкритим він є.

Взаємозв'язки місцевого ринку праці з іншими місцевими ринками надають можливість не лише системно побачити процеси, які відбуваються у функціонуванні місцевого ринку праці, але й кількісно їх оцінити шляхом визначення суб'єктів кожного ринку, які формують попит та пропозицію та впливають на динаміку розглянутих показників. Це проявляється в кількісних оцінках зайнятості населення, створення нових робочих місць, їх модернізації, підвищення купівельної спроможності працевлаштованого населення, підвищення розвитку економіки міста та надає можливість визначитись зі станом та складовими збалансованості місцевого ринку праці.

Місцевий ринок праці функціонує під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Залежно від рівня ієрархії, можна виділити внутрішні чинники місцевого ринку праці (повнота і доступність інформації про стан ринку праці; гнучкість працівника і роботодавця; психологічні та національні особливості жителів регіонів; сталий рівень оплати праці в місті тощо), що визначають його стан за відсутності впливу зовнішніх чинників. Оскільки місцевий ринок праці є відкритою системою, його формування, функціонування та розвиток здійснюється під впливом зовнішніх чинників, які поділяються на загальнодержавні, тобто ті, які мають місце на рівні всієї країни або окремих регіонів, міст, але їх вплив прямо або побічно поширюється на місцеві ринки праці всіх суб'єктів держави або більшої їх частини; регіональні, які мають місце на рівні відповідного регіону і впливають на ситуацію на місцевому ринку праці тільки цього регіону; місцеві, які мають місце на рівні міста і впливають вже безпосередньо на місцевий ринок праці. Результати дослідження впливу комплексу вказаних чинників показали, що як державні, регіональні, так і місцеві чинники поділяються на економічні і демографічні чинники, причому перші визначають переважно попит на робочу силу, а другі – величину пропозиції робочої сили. Залежно від того, які з чинників у даний момент часу найбільшою мірою впливають на ринок праці того чи іншого міста, необхідно розробляти заходи впливу на нього шляхом визначення імперативів стратегічного забезпечення збалансованості з урахуванням сутнісно-критеріальних характеристик місцевого ринку праці.

УДК 336.22(476)

*Дудак Д. В., студентка**Научный руководитель: Паршутич О. А., к.э.н., доцент**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЁ СНИЖЕНИЯ

Анализ налогов является важнейшим элементом финансово-экономического исследования. Оценивая любую налоговую систему, следует исходить из того, что она представляет собой сложный экономический феномен, тесно связанный с состоянием экономики.

Величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь, согласно международной практике, рассчитывается как отношение налоговых доходов консолидированного бюджета к валовому внутреннему продукту (ВВП).

Размер величины данного показателя является важным индикатором состояния экономики страны: с одной стороны, высокая налоговая нагрузка положительно сказывается на доходах консолидированного бюджета, с другой – отрицательно на доходах плательщиков. Низкий уровень налоговой нагрузки создает благоприятные условия для ведения бизнеса, способствует увеличению деловой активности, росту инвестиций, наращиванию объемов производства, обеспечивает повышение конкурентоспособности предприятий.

В целях стимулирования экономической и инвестиционной деятельности Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2018–2020 годы предусмотрено поддержание налоговой нагрузки на экономику на уровне не более 26% к ВВП.

По предварительным данным, в 2019 году величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь составила 25 % в ВВП и по сравнению с 2015 годом снизилась на 0,6 процентного пункта, что связано с отрицательной динамикой налоговых доходов по отношению к росту ВВП на 2019 год – 101,2%.

На рисунке 1 показано, что в 2019 году, по сравнению с 2018, величина налоговой нагрузки снизилась на 0,8 процентного пункта, что связано с отрицательной динамикой налоговых доходов.

Уровень налоговой нагрузки в 2019 году снизился по сравнению с 2015 годом за счет сокращения доли налоговых доходов от внешнеэкономической деятельности (-0,9 процентного пункта), налогов на собственность (-0,2 процентного пункта). Вместе с тем степень снижения величины налоговой нагрузки смягчилась ростом налогов на доходы и прибыль (+0,6 процентного пункта).

Как видно из таблицы 1, если сравнивать 2015 и 2019 гг. по величине налоговых поступлений, то очевидно, что каждый год процент снижается (за исключением увеличения его в 2018 году).

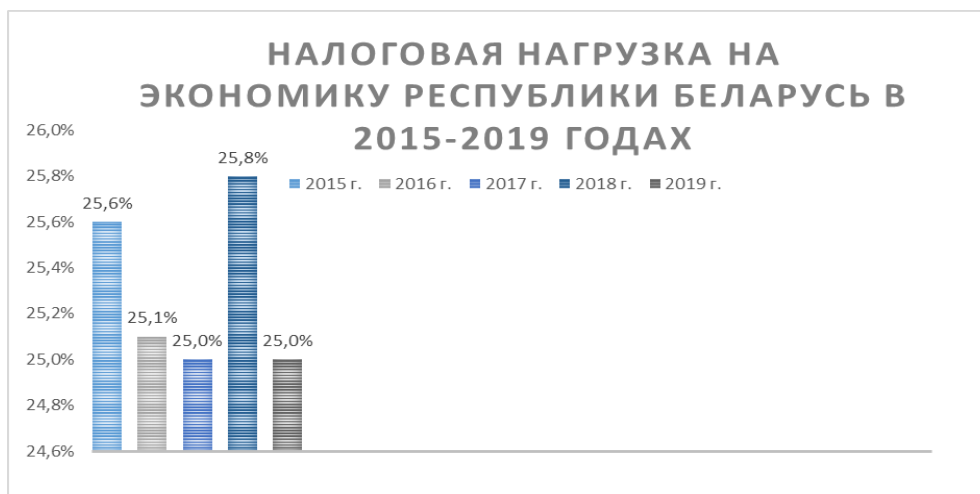


Рисунок 1 – Величина налоговой нагрузки

Таблица 1 – Налоговые доходы и величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь в 2018–2019 годах

Виды доходов	Удельный вес в ВВП, %		Отклонение (+/-), п.п.	Справочно:	
	2015 г.	2019 г.		структура налоговых доходов в 2019 г., %	темп роста поступлений к 2015 г., %
Налоговые доходы, в т.ч.:	25,6	25,0	-0,6	100,0%	99,3
налоги на товары (работы, услуги)	12,1	12,1	-	48,5%	103,6
налоги на доходы и прибыль	7,0	7,6	0,6	30,3%	99,1
налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности	4,5	3,6	-0,9	14,4%	81,2
налоги на собственность	1,4	1,2	-0,2	4,9%	119,7
другие налоги, сборы (пошлины) и иные обязательные платежи	0,6	0,5	-0,1	1,9%	102,3

От величины налоговой нагрузки зависит чистая прибыль субъекта хозяйствования, возможность расширенного производства, а также инвестиционная привлекательность страны. Одним из направлений реформирования налоговой системы Республики Беларусь является снижение налоговой нагрузки.

В настоящее время структура республиканской налоговой системы по составу и количеству платежей соответствует общепринятым мировым стандартам. Однако, чтобы улучшить налоговую систему Республики Беларусь путём снижения налоговой нагрузки, можно усовершенствовать систему предоставляемых субъектам хозяйствования налоговых льгот за счет отмены неэффективных, например, в виде освобождения от обложения НДС определенных оборотов. Предприятия, применяющие освобождения от уплаты НДС хотя и несут на себе меньшую налоговую нагрузку, но в отличие от

организаций, не применяющих данное освобождение, получают чистую прибыль значительно меньшую. Существующая система освобождений от обложения НДС приводит к росту затрат, сдерживая его развитие. Поэтому логическим шагом в данном направлении будет введение пониженных ставок НДС по реализации продукции вместо действующего освобождения от обложения, в выручке которой доля материальных затрат составляет значительный вес.

Согласно мировой практике, освобождение от обложения НДС должны использоваться в минимальных размерах. Также есть необходимость в снижении отчислений в ФСЗН в той части, которую несут на себе работодатели. По величине социального налога (платежей в ФСЗН) Беларусь превосходит другие страны Единого экономического пространства. В Беларуси платежи в ФСЗН составляют 35% от фонда заработной платы предприятий. В России, если брать в среднем, социальный налог составляет порядка 30%, а в Казахстане — 14 %. Таким образом, в течение последних лет правительством Республики Беларусь была проведена широкомасштабная работа в сфере налогообложения, направленная на снижение налоговой нагрузки с целью повышения ее привлекательности для инвестиционных возможностей: отменены некоторые налоговые платежи, снижены налоговые ставки по действующим налогам и сборам. Дальнейшее преобразование налоговой системы представляется в направлении оптимизации налоговых льгот и ставок по НДС и перераспределении налоговой нагрузки между работодателем и работником по отчислениям в ФСЗН.

#### Список литературы

1. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь : веб-сайт. URL: <http://nalog.gov.by/> (дата обращения: 31.03.2021).
2. Бизнес-новости. *Информационно-аналитическое агентство* : веб-сайт. URL: <https://doingbusiness.by/> (дата обращения: 31.03.2021).
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь : веб-сайт. URL: <https://www.belstat.gov.by//> (дата обращения: 01.04.2021).

**УДК 366.717.3**

*Дядюк Е. Ю., студентка*

*Научный руководитель: Париутич О. А., к.э.н., доцент*

*Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Депозиты населения являются значимой частью инвестиционного потенциала нашей страны. Для привлечения сбережений населения и дальнейшего размещения их в инвестиции необходимо использовать различные

формы и методы, соответствующие уровню социально-экономического развития государства.

Рассмотрим, какую часть в ресурсной базе банка занимают средства клиентов. Динамика удельного веса средств клиентов в ресурсной базе банков Республики Беларусь за период 2017-2019 гг. представлена на рисунке 1.1.

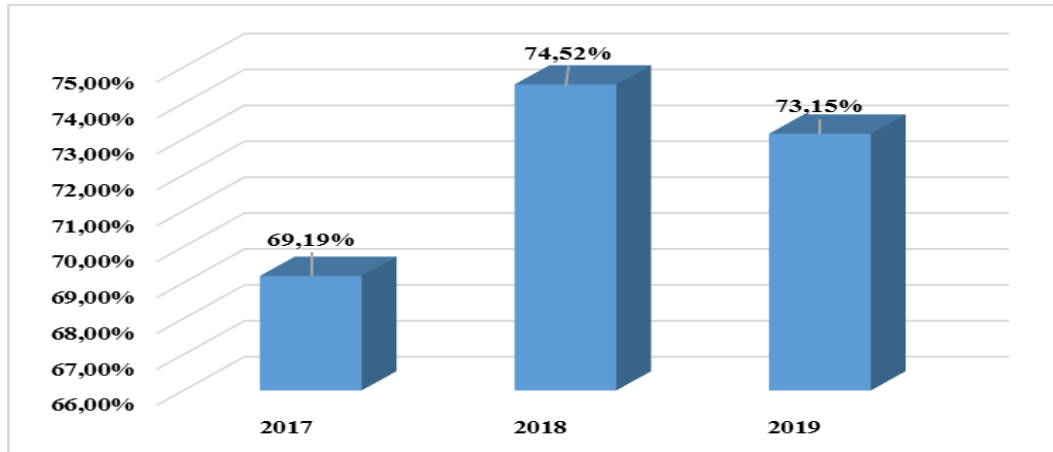


Рисунок 1 – Динамика изменения удельного веса средств клиентов в ресурсной базе банков Республики Беларусь за период 2017–2019 гг.

\*Источник: собственная разработка на основании источника [3]

В 2019 году удельный вес средств клиентов в ресурсной базе банка составил 73,15%, по сравнению с 2018 г. уменьшился на – 1,37%, а по сравнению с 2017 г. увеличился на 3,96%. Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что средства клиентов играют важную роль в формировании ресурсной базы любого банка Республики Беларусь, потому что ресурсы населения составляют более 70% от всего объема ресурсной базы банка.

Сегодня главной формой сбережений населения с точки зрения возможности их привлечения для финансирования экономики страны являются вклады физических лиц в банках.

Для проведения анализа структуры депозитов, сразу необходимо рассмотреть динамику вкладов населения в Республике Беларусь на основании сведений, которые представлены на сайте Национального банка Республики Беларусь.

Подробнее рассмотрим статистику депозитов секторов экономики, размещённых в банках Республики Беларусь на 1 января 2017-2019 гг. представленную в таблице 1.

Рассмотрим динамику процентных ставок по новым депозитам физических лиц в национальной и свободно конвертируемой валютах на 1 января 2017–2019 гг., представленную на рисунке 2.

Проанализировав динамику процентных ставок по новым депозитам физических лиц в национальной валюте, следует отметить, что на 1 января 2019 г. процентная ставка по новым депозитам физических лиц в национальной валюте составила 9,7%, по сравнению с 2018 г. увеличилась на 0,1 п.п., а с 2017 г. по 2019 г. наблюдалось её уменьшение, которое составило 8,8 п.п.

Таблица 1 – Динамика депозитов физических лиц в составе широкой денежной массы в Республике Беларусь на 01.01.2017–01.01.2019 гг., млн. рублей

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Темп роста, 01.01.2018 г. к 01.01.2017 г., %	Темп роста, 01.01.2019 г. к 01.01.2018 г., %
Депозиты физических лиц	19074,2	20103,5	22174,3	105,4	110,3
1. Депозиты в национальной валюте	4521,1	5531,2	6768,2	122,3	122,4
1.1 Депозиты переводные	1569,7	2190,3	2757,4	139,5	125,9
1.2 Другие депозиты	2951,4	3340,9	4010,8	113,2	120,1
2. Депозиты в иностранной валюте	14553,1	14572,3	15406,1	100,1	105,7
2.1 Депозиты переводные	845,6	1375,7	2235,9	162,7	162,5
2.2 Другие депозиты	13707,5	13196,6	13170,2	96,3	99,8

\*Источник: собственная разработка на основании источника [1, 2]

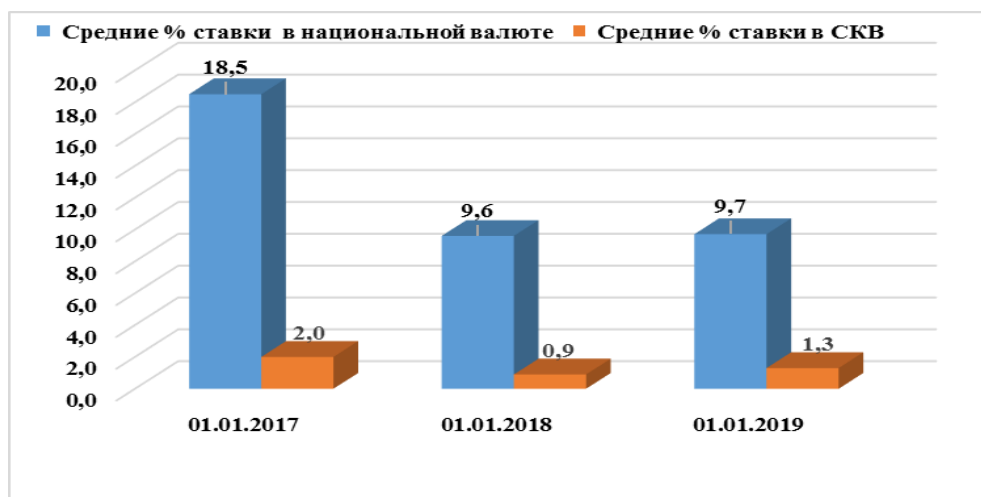


Рисунок 2 – Динамика изменения процентных ставок по новым депозитам физических лиц Республики Беларусь за период 01.01.2017–01.01.2019 гг.

\*Источник: собственная разработка на основании [1,2]

Процентная ставка по новым депозитам физических лиц в иностранной валюте на 1 января 2019 г. составила 1,3%, по сравнению с 2018 г. увеличилась на 0,4 п.п., а за период 2017-2019 гг. она уменьшилась на 0,7 п.п.

Также следует отметить, что процентные ставки по новым депозитам физических лиц в национальной валюте значительно выше, чем по депозитам в иностранной валюте. Это связано с тем, что на территории Республики Беларусь активно проходит политика дедолларизации, которая влияет на изменение процентных ставок по депозитам в иностранной валюте, а также таким образом Национальный банк стимулирует население хранить свои средства в белорусских рублях.

Таким образом, средства клиентов играют важную роль в формировании ресурсной базы любого банка Республики Беларусь. В период с 1 января 2018 года по 1 января 2019 года мы видим, что ресурсы населения составляют более 70% от всего объема ресурсной базы банка. Также следует отметить, что наблюдается тенденция увеличения объемов депозитов населения за рассматриваемый период, как в национальной валюте, так и в СКВ. На сегодняшний день население Республики Беларусь более охотно сохраняет свои средства в иностранной валюте. Хотя процентные ставки по новым депозитам физических лиц в национальной валюте более чем в 7 раз выше, чем в иностранной валюте. Депозиты физических лиц следует группировать и анализировать за более продолжительный период по виду вкладов, семейному положению, образованию и другим признакам. Группировка по данным критериям может послужить основанием для разработки новых видов депозитов, с более выгодными процентными ставками и платой за обслуживание счетов. В целом мероприятия по совершенствованию депозитных операций направлены на привлечение депозитов физических лиц, привлечение новых вкладчиков, расширение сегмента банковских услуг, улучшение стабильности работы банка. Вместе с тем по-прежнему актуальными являются вопросы привлечения депозитов на длительный срок; гарантии сохранности и возврата ресурсов, размещаемых в банках, и т.д.

#### Список литературы

1. Кравцова Г. И. и др. Деньги, кредит, банки : учебник ; под ред. Г.И. Кравцовой. Мн. : БГЭУ, 2016. 527 с.
2. Куликов Н. И., Назарчук Н. П. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015. 108 с.
3. Банковское дело : учебник ; под. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. изд. с изм. М. : Экономистъ, 2016. 766 с.

**УДК 658.8**

*Езубчик А. С., студентка*

*Научный руководитель: Тихоновская Ю. О., м.э.н., ассистент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### ОРГАНИЗАЦИЯ КАНАЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

У многих производителей не хватает финансовых ресурсов для осуществления прямого маркетинга. Но даже если производитель и может позволить себе создать собственные каналы распределения, во многих случаях он заработает больше, если увеличит капиталовложения в свой основной бизнес.

Канал распределения – это путь, по которому товары движутся от производителей к потребителям. Благодаря ему устраняются длительные разрывы во времени, месте и праве собственности, отделяющие товары и услуги от тех, кто хотел бы ими воспользоваться [1, с. 221].

Всем этим функциям присущи три общих свойства: они поглощают дефицитные ресурсы, нередко могут быть выполнены лучше благодаря специализации, могут выполняться разными членами канала. Если часть их выполняет производитель, его издержки соответственно растут, а, значит, цены должны быть выше. При передаче части функций посредникам издержки, а следовательно, и цены производителя ниже. Посредники в этом случае должны взимать дополнительную плату, чтобы покрыть свои издержки по организации работ. Вопрос о том, кому следует выполнять различные функции, присущие каналу – это вопрос об относительной результативности и эффективности. Если появится возможность более результативно выполнять функции, канал соответственно перестроится.

Таблица 1 – Функции участников канала распределения

Функция	Описание
Исследовательская работа	Сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена;
Стимулирование сбыта	Создание и распространение коммуникаций о товаре
Установление контактов	Налаживание и поддержание связи с потенциальными покупателями;
Приспособление товара	Подгонка товара под требования покупателей (касается таких видов деятельности, как производство, сортировка, монтаж и упаковка);
Проведение переговоров	Попытки согласования цен и прочих условий для последующего осуществления акта передачи собственности или владения;
Организация товародвижения	Транспортировка и складирование товара.
Финансирование	Изыскание и использование средств для покрытия издержек по функционированию канала;
Принятие риска	Принятие на себя ответственности за функционирование канала.

\*Источник:[1, с. 223]

Каналы распределения можно охарактеризовать по числу составляющих их уровней. Уровень канала распределения – это любой посредник, который выполняет ту или иную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю. Поскольку определенную работу выполняют и сам производитель, и конечный потребитель, они тоже входят в состав любого канала. Протяженность канала обозначается по числу имеющихся в нем промежуточных уровней. Несколько маркетинговых каналов разной протяженности представлено на рис. 1.

Канал нулевого уровня (называемый также каналом прямого маркетинга) состоит из производителя, продающего товар непосредственно потребителям. Три основных способа прямой продажи – торговля вразнос, посылочная торговля и торговля через принадлежащие производителю магазины.



Прямой маркетинг считается выгодным, если:

- 1) товар является узкоспециализированным и требует непосредственного контакта производителя и покупателя;
- 2) цена на товар часто меняется;
- 3) объем продаж достаточно велик и не менее чем в 2 раза перекрывает все издержки на прямой маркетинг;
- 4) все потребители расположены на небольшой территории, близко к торговым точкам;
- 5) количество потребителей небольшое;
- 6) объем каждой поставки кратен используемой таре.

Одноуровневый канал включает в себя одного посредника. На потребительских рынках этим посредником обычно бывает розничный торговец, а на рынках товаров промышленного назначения им нередко оказывается агент по сбыту или брокер.

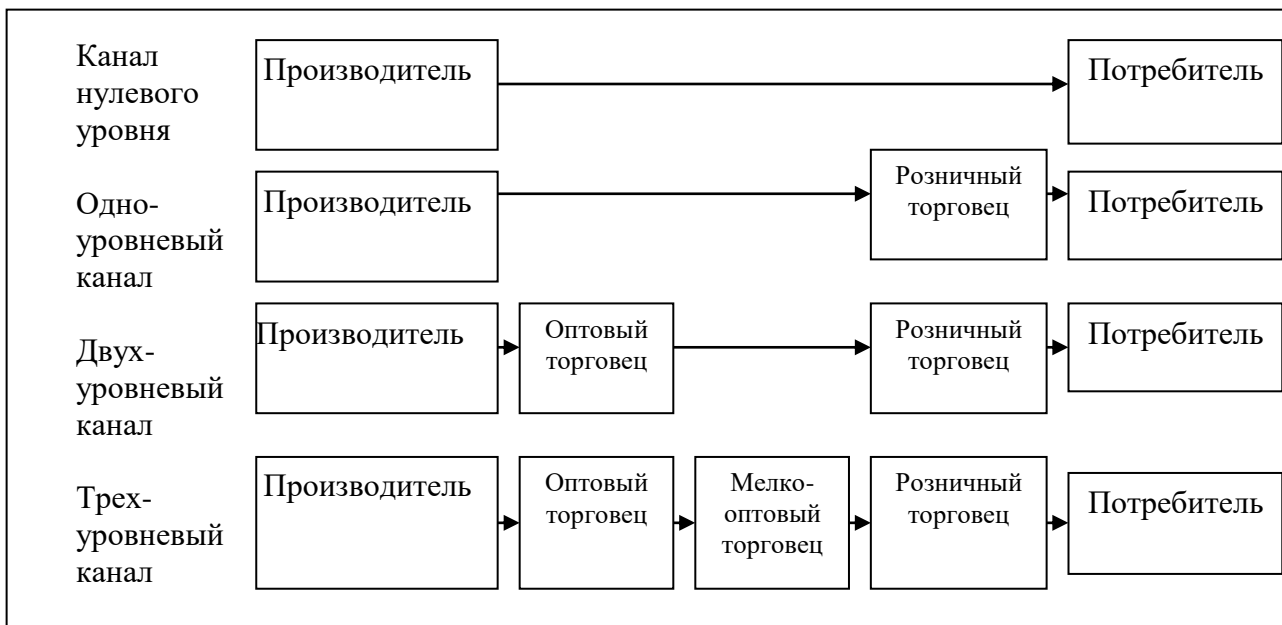


Рисунок 1 – Каналы распределения товаров разных уровней

\*Источник: [2, с. 147]

Одноуровневый канал считается выгодным, если:

- 1) рынок плохо изучен и у фирмы производителя нет финансовых средств для его изучения и работы по сбыту;
- 2) объем предпродажного и послепродажного сервиса незначителен;
- 3) количество сегментов рынка невелико;
- 4) ассортимент продукции широкий;
- 5) особенности товаров определяют небольшую кратность разовых покупок.

Двухуровневый канал включает в себя двух посредников. Такими посредниками обычно становится оптовый и розничный торговцы, на рынках товаров промышленного назначения это могут быть промышленный дистрибьютор и дилеры.

Двухуровневый канал считается выгодным, если:

- 1) рынок расположен на большой территории;

- 2) поставка товаров осуществляется небольшими партиями;
- 3) разница между продажной ценой и себестоимостью достаточна для организации разветвленной сбытовой сети;
- 4) можно значительно сэкономить, поставляя большие партии небольшому количеству покупателей.

Трехуровневый канал включает в себя трех посредников.

Существуют каналы и с большим количеством уровней, но они встречаются реже. С точки зрения производителей, чем больше уровней имеет канал распределения, тем меньше возможностей контролировать данный канал [3].

Таким образом, любая организационная структура сбыта представляет собой сложную систему, которая имеет экономическую, коммерческую, социальную и техническую значимость как для производителей, так и для потребителя. Выбор такой структуры требует технико-экономического обоснования с учетом социальных и экономических факторов взаимодействия ее с внешней средой, а также взаимодействия подразделений торговых организаций и каждого индивида этой структуры с организацией.

#### Список литературы

1. Коженин Г. Я. Мисербиева С. Г. Маркетинг предприятия : учебное пособие. Минск. 2004. 354 с.
2. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер. Изд-во Проспект, 2008. 224 с.
3. Бурцев В. В. Анализ результатов продаж компании: методология и практический пример. *Управление продажами*. 2009. №5. С. 20–22.

УДК 001.895:33 (476)

*Ёриш А. Н., студент*

*Научный руководитель: Паршутич О. А., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ**

В настоящее время в Республике Беларусь действует ряд государственных программ, определяющих стратегические цели и задачи инновационного развития ее промышленного комплекса [1]. Стоит отметить, что эффективность инновационной деятельности в стране должна оцениваться не столько количеством инновационно-активных организаций, а так же затратами на осуществление инноваций и объемами отгруженной инновационной продукции, сколько их соотношением и выявлением результативности самой инновационной деятельности. Ведь, в любом экономическом процессе, главным показателем эффективности является окупаемость капиталовложений

и она играет решающую роль при определении направлений финансирования, так как государству невыгодно нести затраты на деятельность, не дающую положительных результатов. В связи с этим целесообразно провести анализ и выявить проблемы развития инновационной деятельности в промышленном секторе Республики Беларусь.

За рассматриваемый период наблюдается увеличение числа инновационно-активных организаций промышленности с 342 единиц в 2015 году до 405 единиц в 2019 г. Следовательно, увеличилась их доля.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие инновационную деятельность организаций промышленности Республики Беларусь

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Число инновац.-активных орг. пром-сти, ед.	342	345	347	380	405
Доля инновац.-активных орг. в общем числе обследованных орг. пром-сти, %	35,9	35,7	36,5	38,0	38,9
Удельный вес отгруженной инновац. продукции в общем объеме отгруженной продукции пром-сти, %	13,1	16,3	17,4	18,6	16,6
Затраты на технолог.инновации орг. пром-сти в фактич. действовав. ценах, млн. руб., 2015 г. – млрд. руб.	10 616,7	774,6	1 222,6	1 134,9	1 390,3
ВВП, млн. руб., 2015 г. – млрд. руб.	899 098,1	94 949,0	105 748,2	122 319,7	131 951,7
Осн. средства в экономике, млн. руб., 2015 г. – млрд. руб.	1 059 740	111 863	141 991	160 058	195 355
Инвест. в основной капитал, млн. руб., 2015 г. – млрд. руб.	207 152,5	18 710,0	21 033,7	25 004,4	28 798,9
Объем пром. производства, млн. руб., 2015 г. – млрд. руб.	739 590,0	81 749,9	94 306,0	110 363,9	115 700,5

\*Источник: [2]

Произошел рост удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 3,2 %, а в 2017 и 2018 г. увеличилось на 1–2 %. Но в 2019 году рассматриваемый показатель снизился и составил 16,6 % от общего объема отгруженной продукции промышленности. Что касается затрат на технологические инновации, то в 2015–2017 гг. и в 2019 происходит рост показателей. Значение ВВП увеличивалось каждый год и в 2019 составило 131 951,7 млн. рублей. Рост наблюдается и в основных средствах в экономике. Тенденция к росту прослеживается и в таких показателях, как инвестиции в основной капитал и объем промышленного производства. Среди внутренних факторов наибольшее влияние на развитие промышленного производства, как в целом, так и на его инновационную деятельность оказали инвестиции в основной капитал. Отслеживается незначительная динамика объема

промышленного производства в Республике Беларусь.

Как свидетельствуют данные государственной статистики, по результатам проведенных исследований, предприятиями промышленного комплекса республики определены основные факторы, препятствующие их инновационной деятельности. В качестве решающих и значительных респондентами названы такие, как недостаток собственного капитала и государственной поддержки, высокая стоимость нововведений и экономический риск отсутствия их окупаемости, низкий спрос на инновационную продукцию [3]. Результаты являются вполне обоснованными, в связи с чем целесообразно более подробно провести системный анализ основных из них.

Недостаток собственных финансовых средств вызван, безусловно, снижением экономической активности белорусских промышленных предприятий, потерей их конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках, недостаточно активной сбытовой коммерческой деятельностью, низкой технической оснащенностью производств [4]. С 2015 года отмечается снижение уровня экспортного потенциала отдельных промышленных производств, прослеживается затоваренность складов готовой продукции, продолжается тенденция роста уровня запасов. Следствием этого стало резкое увеличение убыточных предприятий промышленности Республики Беларусь.

Таким образом, основными проблемными вопросами в инновационном развитии, научных исследованиях и разработках предприятий промышленного комплекса республики являются: низкий уровень инвестирования в инновационные проекты; невысокая доля бюджетного финансирования науки (0,25–0,3%); проводимые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы не всегда оказываются достаточно эффективными, научно-техническая деятельность не приносит желаемого коммерческого результата; установленный порядок финансирования инноваций проектов ориентирован на тиражирование уже известных технологий и товаров, в ущерб новой наукоемкой и высокотехнологичной продукции; для финансирования реализации инновационных проектов недостаточно используются прямые иностранные инвестиции и кредиты банков; имеют место низкий спрос потребителей на инновационную продукцию, слабая восприимчивость к новому; отсутствие современного отечественного рынка новых технологий, слабое использование механизмов международного трансфера технологий; неэффективная кадровая политика, низкий научный потенциал технических и конструкторских кадров, слабый уровень подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников.

Таким образом, Беларуси необходимо уделять большое внимание активизации и процессам реализации инновационной деятельности, так как роль инноваций в экономическом развитии страны довольно велика. Их разработка и внедрение позволяет не только повысить конкурентоспособность отечественных товаров на внешних и внутренних рынках, улучшить имидж государства, но также позволяет обеспечить устойчивость экономического роста, и как следствие высокий уровень жизни граждан.

Список літератури

1. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы : Указ Президента Республики Беларусь от 31 января 2016 г. № 31.

2. Наука и инновационная активность в Республике Беларусь: статистический сборник. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: [http // www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by) (дата обращения: 30.03.2021).

3. Довнар О. А. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2017. Минск. 2017. 146 с.

4. Емельянович И. Н. Инновационная деятельность: проблемы и пути их разрешения. *Наука и инновации*. 2008. № 11. 62 с.

**УДК 621.73.06**

*Жигілій А. В., студентка*

*Науковий керівник: Харченко М. В., к.е.н., старший викладач*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **ЕКОНОМІКА ЛОГІСТИКИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ**

За часів сьогодення кожна економічна система будь-якого підприємства пов'язана з використанням наук менеджменту, економіки та логістики, тому можна зробити висновок, що вони нероздільні.

Чи можливо собі уявити злагоджену роботу транспорту без розробки графіків руху, працівників, які вчасно виконують свою роботу без їх менеджера, або правильного розрахунку розподілення коштів? Авжеж ні.

Як правильно розподілити кошти підприємства? Як слід вдосконалити продукцію для того, щоб вона мала більший попит? Хто стане основним споживачем? На всі ці питання відповідь економіка.

Економіка наука, яка визначає раціональне розподілення ресурсів, а саме про виробництво, розподіл і споживання. Вона поділяється на макро- та мікроекономіку.

Мікроекономіка – наука, яка вивчає взаємодії окремих економічних суб'єктів та досліджує механізми їх функціонування [1, с. 119].

Яскравий приклад тому, де ви кожного дня її зустрічаєте – це планування списку продуктів, коли йдете до магазину. Якщо у Вас вдома закінчилося молоко, яке Ви вживаєте нечасто, наврядчи раціонально буде купити ще пакет, якщо воно зіпсується скоріше ніж Ви використаєте його, навіть якщо на цей товар велика знижка. Такий приклад є ситуацією з економіки домашнього господарства.

Макроекономіка – вивчає поведінку народного господарства як єдиного цілого в контексті аналізу глобальних ринків та їх взаємозв'язків. Тобто можна сказати, що макроекономіка має більш глобальні масштаби у вигляді вивчення

явищ, наприклад, на національному рівні.

«Якщо в команді немає людини, приймаючої рішення, то вони ніколи не будуть прийняті», – саме так Пітер Друкер, один з найвідоміших вчених економічних наук описав поняття менеджменту.

Менеджмент – це наука, яка вивчає процес планування організації, її приведення в дію та контроль усіх ресурсів підприємства. Він має дуже багато різновидів, але основні, які застосовуються на підприємстві, це:

1. Виробничий.
2. Фінансовий.
3. Інноваційний.

Виходячи з цього, можна сказати, що роль економіки у взаємодії з менеджментом буде прямою. Наприклад, економіка вивчила що виробляти і хто буде споживати товар, а менеджмент у свою чергу буде контролювати випуск цієї продукції. Але ж як зрозуміти у яких обсягах і коли потрібна буде сировина для виробництва цього товару? На це питання відповідає логістика.

«У потрібний час, у потрібній кількості та у потрібному місці», – слова, за якими найпростіше можна зрозуміти поняття логістики. Як і попередні дві науки, логістика також зустрічається усюди. Яскравим прикладом є інтернет-замовлення, яке ви здійснюєте з розрахунком на потрібний Вам час доставки, кількості товару та адреси. Пошук найближчого до Вас відділення пошти вже означає, що Ви провели логістичну операцію.

Підводячи підсумки, ми можемо побачити використання тріо менеджменту, логістики та економіки навіть у буденному житті, вже не кажучи про підприємства, де вони не можуть існувати окремо один від одного.

#### Список літератури

1. Пашко П. В. та ін. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія ; за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л. Л. Лазебник; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь, 2019. 476 с.

2. Bereznoy A. Corporate Foresight in Multinational Business Strategies. *Foresight and STI Governance*. 2017. Vol. 11. No 1. Pp. 9–22.

**УДК 658.14**

**Жировой Р. С., студент**

**Науковий керівник: Шуміло О. С., д.е.н, доцент, професор кафедри Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна**

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних трансформаційних ринкових умовах господарювання перед підприємствами стає завдання забезпечення їх ефективного функціонування на ринку. Однією із якісних характеристик фінансових можливостей підприємства

є його фінансова стійкість, яка характеризує здатність підприємства забезпечити стабільні фінансові результати й можливість адаптування підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ. Фінансова стійкість підприємства характеризується таким його станом, що відповідає сучасним потребам ринку та є індикатором розвитку підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва, оскільки це визначення охоплює аналіз всіх сфер діяльності підприємства [1].

Рівень фінансової стійкості впливає і на можливості підприємства. Визначення меж фінансової стійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, тому що недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства й відсутності засобів для розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, формуючи на підприємстві зайві запаси і резерви [2].

На рівень фінансової стійкості підприємства впливає значна кількість чинників як зовнішнього середовища підприємства, так і внутрішнього. Взагалі фінансову стійкість підприємства слід розглядати як здатність підприємства адаптуватися до чинників впливу

Серед зовнішніх чинників розрізняють: загальна стабільність в країні, фаза економічного циклу; рівень, динаміка, коливання платоспроможного попиту; конкуренція ринку; банкрутство боржників, неплатежі, інфляція, зміна рівня цін, курсу валют; податкова, кредитно-фінансова, облікова, інвестиційна політика. До внутрішніх чинників відносять наступні: галузева приналежність підприємства; структура послуг, їх частка у платіжному попиті; стан майна: розмір, склад, структура; стан фінансових ресурсів: розмір, склад, структура; величина, структура, динаміки витрат порівняно із доходами; розмір сплаченого зареєстрованого капіталу, власних оборотних коштів [3].

Оцінюється фінансова стійкість підприємства рядом показників, які характеризують ступінь захищеності залученого капіталу. Серед них: коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт структури довгострокових вкладень, коефіцієнт співвідношення власних залучених коштів, коефіцієнт співвідношення власних залучених коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів, коефіцієнт структури залученого капіталу. Позитивні значення цих показників є основою для стабільного функціонування підприємства на ринку, його розвитку та підвищення економічного потенціалу.

Забезпечення фінансової стійкості підприємства є напрямом фінансового менеджменту підприємства й має складатися із визначених послідовних етапів:

- визначення напрямів і значущості окремих елементів забезпечення фінансової стійкості підприємства;
- діагностика фактичного стану фінансового стану підприємства;

- визначення дестабілізаційних чинників що впливають на стійкість функціонування та розвитку підприємства;
- оцінювання рівня фінансової стійкості підприємства на основі індикаторів фінансової стійкості та визначення загального показника;
- забезпечення та прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

Досягнення стану фінансової стійкості підприємства можливе за умови ефективної роботи менеджменту, що забезпечить своєчасну реакцію підприємства на сучасні зміни в поточній діяльності підприємства та в перспективі.

#### Список літератури

1. Галушак В. В. Фінансова стійкість та фінансова стратегія підприємства як ефективне формування та використання фінансових ресурсів. URL: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/171.pdf>.
2. Ясіновська І. Ф. Сучасні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/>.
3. Бізюк Л. М. Забезпечення фінансової стійкості підприємства. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstre/>.

УДК 33

*Забиран К. И., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8417-1146>*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ВЫРУЧКИ НА ОСНОВЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В нынешней экономической ситуации каждая организация в Республике Беларусь стремится наиболее рационально и эффективно использовать капитал, находящийся в её распоряжении. Во-первых, это обусловлено экономическими условиями в стране, где нужно закрепиться на рынке, т.е. обрести финансовую устойчивость. Во-вторых, организации стремятся к положительным изменениям в структуре и объёме своего производства в целях получения большей прибыли, с помощью увеличения выручки от реализации своей продукции. Показатель выручки имеет большое значение для оценки и прогнозирования результатов деятельности организаций [1].

Путём изменения внутренних факторов (качество продукции, объём выпуска продукции, ценовая политика) организации влияют на показатели выручки. На уровне государства эти изменения отразятся в виде увеличения ВВП, улучшения социальной жизни граждан и в целом благосостояние населения с течением времени возрастёт.



Чтобы отразить существенность показателя выручки, обособленно обозначим динамику удельного веса малых и средних организаций в ВВП в Республике Беларусь.

Из табл. 1 видно, что за исследуемый период показатель ВВП имел положительную динамику и прирост осуществлялся в большей степени от деятельности микро- и малых организаций, т.к. именно этим организациям проще занять своё место на рынке товаров и услуг из-за сложившейся социально-экономической политики в стране.

Таблица 1 – Динамика удельного веса микро-, малых и средних организаций в ВВП (в процентах) [2]

	2015	2016	2017	2018	2019
Валовой внутренний продукт	20,4	20,6	21,6	21,6	22,9
микро- и малые организации	13,7	14,2	14,9	14,7	15,9
средние организации	6,7	6,4	6,7	6,9	7,0

Теперь, отметив значимость показателя выручки в деятельности малых и средних организаций, отразим как данный показатель изменялся за аналогичный период в Республике Беларусь.

Таблица 2 – Динамика показателя выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (в млн. руб.) [2]

	2015	2016	2017	2018	2019	Среднегодовой темп роста (в %)
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	82 752,75	91 630,4	114 775,7	137 999,7	142 953,0	114,6
микро- и малые организации	63 268,92	71 023,2	90 601,8	108 440,4	111 452,6	115,3
средние организации	19 483,83	20 607,2	24 173,9	29 559,3	31 500,5	112,7

Исходя из табличных данных отметим, что за исследуемый период показатель среднегодового темпа роста выручки от реализации продукции составил 114,6% и данный прирост осуществлялся в большей степени от деятельности микро- и малых организаций, а средние организации существенное влияние на данный показатель не оказывали, т.е. объёмы денежных средств, которыми оперируют предприятия среднего размера не настолько значительны, чтобы положительно влиять на рост выручки.

Интерпретировав вышеизложенную информацию, сделаем вывод о том, что функционирующие на территории Республики Беларусь малые и средние организации оказывают значительное влияние на показатель выручки от реализации продукции и, тем самым, подтверждается влияние государственных мер по поддержке малых и средних организаций.

## Список літератури

1. Myfin.by – ваш гид в мире финансов. URL: <https://myfin.by/wiki/term/vyuruchka> (дата обращения: 02.04.2020).
2. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: [https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja\\_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/](https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/) (дата обращения: 02.04.2020).

**УДК 330.322:339.94: 339.923:061.1: 339.924**

**Завербний А. С., д.е.н., професор**

**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7307-536X>**

**Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна**

## **АНАЛІЗУВАННЯ ПРОБЛЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ З ТОЧКИ ЗОРУ ЕКЛЕКТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ**

Як показує аналізування світового (зокрема і європейського) досвіду, проблеми інвестування, інвестиційного забезпечення розвитку є, постійно перебуватимуть у полі зору досліджень як теоретичних, так і прикладних та їх поєднаннях. Обумовлюється це тим, що саме інвестиційне забезпечення дозволяє ефективно та своєчасно запроваджувати інноваційні технології, форми управління тощо.

Саме інновації дадуть змогу українським підприємствам та організаціям не лишень виходити із кризових ситуацій, але й активно і гармонійно розвиватися.

Інновації сприятимуть підвищенню рівнів конкурентоспроможності продукції/послуг/робіт, відповідно, підприємства вцілому.

Інвестиційна діяльність (інвестиційне забезпечення) виступає найважливішим елементом функціонування та гармонійного розвитку будь-якої організації. Основними причинами, що зумовлюють необхідність інвестиційного забезпечення виступають наступні: потреба оновлення матеріальної, технічної бази, збільшення обсягів виробництва, надання послуг, виконання робіт, освоєння новітніх видів діяльності, диверсифікування тощо.

При чому, в Україні обсяги внутрішнього інвестування є суттєво обмеженими. Тому підприємства шукають інвесторів за кордоном. Для вирішення цієї проблеми пошуку необхідно не лишень формувати сприятливий інвестиційний клімат в країні, але й цільово спрямовувати інвестиції, наприклад, в оновлення матеріальної, технічної бази, формування інфраструктури господарства, диверсифікування тощо.

Відповідно, ключовим завданням інвестиційної політики українського підприємства виступатиме адаптування власної моделі інвестування до ринкових умов, інтеграційного (зокрема євроінтегрування) вектору економіки тощо.

Цілковим новим напрямком досліджень проблематики іноземного інвестування є так звана «еклектична парадигма» Дж. Даннінга, яка отримала повне систематизування у циклі публікацій 1983–1993 рр. [1, с. 17, 2, с. 75–77].

Дана парадигма зосереджується на застосуванні активів, а саме: «переваги власності», «переваги розміщення» і «переваги інтернаціоналізування» [1, с. 17, 34]. Основними елементами (категоріями) еклектичної парадигми (або «OLI-парадигми»), виступають наступні [1, 2, с. 76]:

– переваги власності (характеризує нематеріальні активи, що перебувають у ексклюзивному володінні, можуть передаватися в межах ТНК, з метою максимізування доходів та/чи мінімізування витрат). І якщо враховувати необхідність додаткових витрат (операційних) через відмінності ринків у різних країнах, для успішного інтегрування, виходу на іноземні ринки, українське підприємство має володіти певними специфічними перевагами. Дж. Даннінг виділено такі 3 їх типи [2, с. 76]: монопольні (привілейований доступ до володіння обмеженими природними ресурсами); технологічні (за рахунок активізування інноваційної діяльності, володіння патентами, тощо); ефект масштабу (крупні за розмірами підприємства);

– переваги місцезнаходження (виступають вирішальними чинникам у процесі вибору країни-реципієнта інвестицій). Їх виділено в 3 категорії [2, с. 74–76]: економічна (економічні вигоди); політична (політику держорганів, стосовно регулювання іноземних інвестицій, їх захисту тощо); соціальна (визначена відстанню між країною-донором і країною-реципієнтом, включаючи культурні, ментальні відмінності, тощо);

– переваги інтернаціоналізування (в т. ч. євроінтегрування). До переваг інтернаціоналізування належать уніфікування управління всією мережею активів у різних країнах (поле для меневрування).

Підсумовуючи теоретичні парадигми розгляду проблематики іноземного інвестування, саме «OLI – парадигма» охоплює найвагоміші досягнення попередніх теоретичних досліджень. Саме Р. Коуз, Дж. Даннінг усвідомили можливість трансакційних невдач, що можуть спричинитися асиметрією інформації, моральним ризиком тощо [3, с. 4].

Отже, активним суб'єктом, ініціатором інвестиційного забезпечення повинно виступати саме підприємство (не держава, не посередники), адже постає потреба у фінансуванні власного (а не чийогось) розвитку.

Для українських підприємств передумовою для успішного залучення іноземного інвестування (інвестиційного забезпечення) повинні бути погодження інтересів, узгодженість дій між всіма зацікавленими сторонами (стейкхолдерами): підприємством, інвестором.

Адже виключно вони, а не держава, уряд, інвестиційні агенції, тощо формуватимуть групу головних суб'єктів системи інвестиційного забезпечення підприємства.

Виключно вони впливатимуть на реалізування інвестиційних проектів, вибір форм інвестиційного забезпечення. Визначальними критеріями у процесі обрання інвестиційних проектів іноземними інвесторами виступають фінансові, ринкові, кадрові, інформаційні, матеріальні. Саме на них потрібно в першу

чергу звернути увагу українським підприємствам, що планують іноземне інвестиційне забезпечення власного розвитку.

#### Список літератури

1. Бирка М. І. Розвиток системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства : дис. ... канд. екон. Наук : спец. 08.00.04. Л. 2016. 271 с.
2. Dunning J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham : Addison-Wesley, 1993. P. 687.
3. Caves R. E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge, 1999. P. 402.

#### УДК 338.2

*Завидівська О. І., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1809-9972>*

*Протечко С. М., студент*

*Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського, м. Львів, Україна*

### **КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНДОВИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА**

Через технологічний розвиток і модернізацію суспільства економіка країн починає розвиватись під кардинально іншим кутом. Ключові аспекти інноваційного розвитку організацій базуються на нових формах комунікацій з використанням інтернет-ресурсів, що дозволяє забезпечити більш гнучку взаємодію між різноманітними процесами, що мають місце всередині організації. Відбувається формування інформаційної бази для підвищення ефективності діяльності тієї чи іншої організації.

Інформатизація суспільства загалом призводить до актуалізації соціальних процесів, які виступають джерелом перетворень економічного життя людей. Ключове місце у цих процесах займає відносно новий напрям розвитку економічного життя суспільства, що носить назву «креативна економіка».

Креативна економіка (англ. *the creative economy*) – один з видів нової економіки; особливий сектор, що базується на інтелектуальній діяльності. З іншого боку, – це система взаємодії творчих ідей, інтелектуальної власності, знань, технологій. Цей напрямок економіки вперше згадується у 2001 р. в книзі Джона Хокінса «Креативна економіка: як люди заробляють гроші на ідеях» [1].

У 2008 р. на конференції ООН було прийнято називати креативною економікою ту концепцію, що «заснована на творчих активах, які можуть безперестанно сприяти економічному зростанню та розвитку» [2]. І створювалась вона аби прийти на допомогу стандартним концепціям і напрямками, які на той час були відомі широким масам. І зі своїм завданням креативна економіка впоралась, адже за останніми прогнозами, сектори креативної економіки становитимуть близько 10 % світового ВВП протягом

наступних років. За даними ООН, темпи зростання креативної економіки вдвічі перевищують темпи зростання сфери послуг і в чотири рази перевищуючи темпи зростання сфери промислового виробництва [3].

На разі галузі креативної економіки забезпечують майже 30 мільйонів робочих місць по всьому світу. У цій сфері працевлаштовано найбільше людей віком 15-29 років (аніж у будь-якій іншій сфері), бо ці люди є двигуном креативних ідей та бачень, які зараз набувають все більшої популярності, ніж будь-коли. Споживачі не тільки прагнуть задовільнити власні потреби, а й отримати певну естетичну насолоду від продукту чи послуги і саме цей факт стає джерелом натхнення для людей, котрі займаються розробкою і реалізацією своїх товарів та послуг [4].

Оскільки креативна економіка є одним із підвидів нової економіки, нові технологічні засоби та рішення стали її ключовими інструментами (рис. 1).

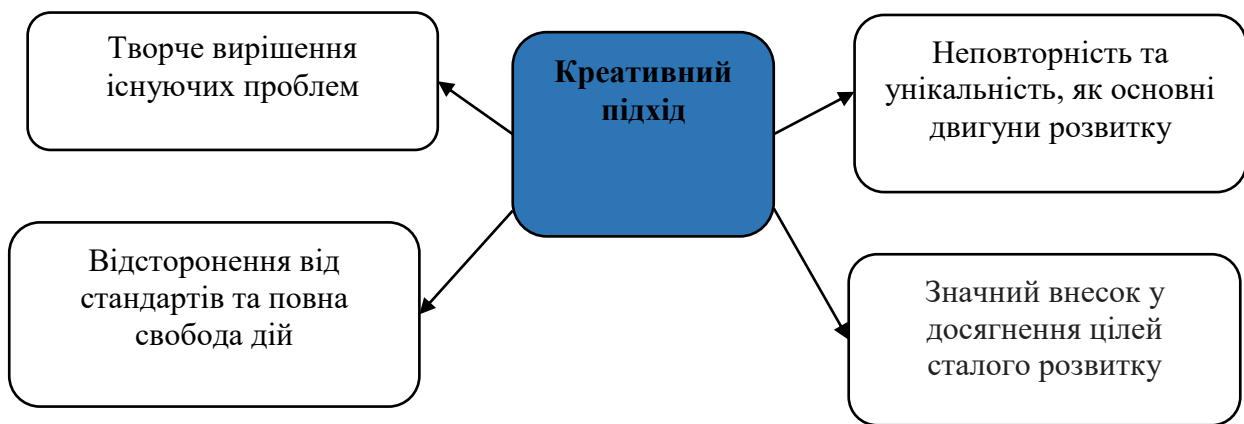


Рисунок 1 – Ключові характеристики застосування креативного підходу в управлінні підприємствами

\*Складено на основі даних джерел [1–4]

Креативними підходами послуговуються багато компаній, а також компанії монополісти. На початку свого грандіозного становлення Стіва Джобса спитали, чи проводить він опитування своїх споживачів стосовно продукту, на що він відповів: «Часто люди не знають чого хочуть, поки їм цього не покажеш». Вважаємо, що це найкращий прояв креативу юного управлінця, адже замість того, щоб просто взяти існуючі концепції і видавати їх під своїм ім'ям, Стів Джобс пішов іншим шляхом і започаткував цілу імперію, яка зараз послуговується творчим потенціалом багатьох свої працівників. Дуже прикро бачити, як компанії-конкуренти прагнуть скопіювати «фішки» одна одної, адже креативність і творчість – це не змагання. Однак такі компанії більшою мірою орієнтовані на прибуток, а не на креативні підходи, а тому, на жаль, завжди будуть «пасти задніх».

Креативна економіка покликана сформувати привабливий інвестиційний клімат, сприяти зростанню соціальної злагоди і розвитку соціальної сфери, модернізувати сферу освіти. В рамках креативної економіки формуються нові економічні моделі, нові типи соціальних відносин, нові культурні парадигми. Вона одночасно охоплює економічні, культурні та соціальні аспекти суспільства. Економіст та теоретик мистецтва П'єр Луїджі Сакко також

акцентує увагу на тому, що креативна економіка найкраще відображає місцеві особливості та допомагає зберегти ідентичність в епоху глобалізації. В якості прикладів держав, які активно сприяють розвитку креативної економіки, він наводить Францію (історична область Іль-де-Франс, Париж), Велику Британію (Внутрішній Лондон) та Італію (Мілан) [4].

Отож, підсумовуючи, зазначимо, що креативна економіка є сучасним трендом в економічному житті суспільства, що розвиває нові, унікальні бачення розвитку економічних процесів та явищ, формує нове економічне мислення в підприємців та забезпечує інноваційність стратегічних орієнтирів розвитку бізнесу.

#### Список літератури

1. Хокінс Дж. Креативна економіка: Як люди роблять гроші з ідей ; пер. з англ. І. С. Щербакова. Класика-XXI, 2011. 256 с.
2. Прогнімак О. Д. Креативне майбутнє України: перспективи і перешкоди. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 3 (53). С. 212–227.
3. Креативна економіка. *Вікіпедія: Вільна енциклопедія* : веб-сайт. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0\\_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0) (дата звернення: 12.03.2021).
4. Creative Economy Outlook: Trends in international trade in creative industries (2002–2015). Country profiles (2005–2014). URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2018d3\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2018d3_en.pdf) (дата звернення: 15.03.2021).

**УДК 330.342**

*Залуска Д. Г., студент*

*Науковий керівник: Недзведовська О. Є., викладач*

*Національний університет «Острозька академія», м.Острог, Україна*

### УЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. За останні 7 років в Україні пройшли кардинальні зміни: Революція Гідності, утвердився проєвропейський вектор розвитку, анексія АР Крим Російською федерацією, військовий конфлікт на сході, отримання безвізу з ЄС, криза спричинена пандемією COVID-19. У зв'язку з вище перерахованими чинниками гостро постало питання внутрішніх переселенців та трудових мігрантів. Хоча внутрішня міграція не впливає на загальну кількість населення в країні, але впливає на статеву-вікову та професійну структуру регіонів України, як наслідок окремі регіони більш розвинені ніж інші. Тому в умовах масштабної міграції і потребі вдосконалення механізмів регулювання міграційних процесів для покращення соціально-економічного розвитку регіонів дане питання є актуальним для подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми внутрішньо міграційних процесів, з точки зору політичних та економічних чинників, розглянули у своїх працях С. Колос, В. Капітан, С. Западнюк, Е. Лібанова та ін.. Незважаючи на вже зроблений внесок у вивчення даного питання, воно все ще є малодослідженим та гострим для суспільства.

За даними Державної служби статистики України, щорічно населений пункт проживання змінюють понад півмільйона українців. Ця цифра, однак, базується на інформації органів реєстрації й охоплює лише ті переїзди, при яких особи реєстрували зміну місця свого проживання. Водночас, за даними соціологів, щонайменше 12% дорослих українців, а за деякими оцінками у великих містах від 15 до 30%, проживають не в тому місці, де вони зареєстровані. Таким чином, внутрішня міграція є набагато активнішою, ніж це можна простежити статистично [1].

На сам перед внутрішня міграція направлена в напрямку до міста з села. Протягом 2001–2019 років з карт України щорічно зникали в середньому по 19 сіл. Сільське населення скорочується за рахунок трудової та освітньої міграції молоді.

За даними соціологічного моніторингу, який щорічно проводиться Інститутом соціології Національної академії наук України, серед тих українців, які працюють, у 2018 р. кожен п'ятий мав роботу в іншому населеному пункті України. Частка таких осіб зростає, у 2013 р. вона становила 16,3%. Натомість частка працюючих за місцем проживання зменшується. Частіше працюють на виїзді мешканці західного регіону країни – 17,8%, а також мешканці сіл – 20,7% [2].

Також із початком анексії півострова Крим та військового конфлікту на Донбасі з'явилися внутрішньо переміщені особи. Станом на 2019 рік на обліку в органах соціального захисту перебували 1,4 млн осіб.

У 2020 році криза пов'язана з пандемією COVID-19 внесла свої корективи у міграційні процеси. Із запровадженням локдаунів і втратою роботи по всьому світі, відбулася так звана зворотна міграція. Таке незаплановане повернення ще більше загостило масштабний соціально-економічний вплив пандемії на рівні домогосподарств, місцевої та національної економік. Мігрантам, що повернулися, довелося шукати нові джерела доходів у межах економіки, яка і досі потерпає внаслідок COVID-19. На початку квітня 2020 року Державна служба зайнятості України заявила, що реєструє в середньому по 7 000 безробітних на день, тоді як на ринку праці майже не з'являються нові вакансії [3].

Департамент економічних та соціальних питань ООН подає такі дані: загальна кількість українців, які живуть за межами рідної країни. У 1990 році: 6,892 мільйона, у 2019 році: 4,964 мільйона; відсоток мігрантів від загального населення України. У 1990 році: 13,4% – У 2019 році: 11,3%; кількість українських біженців в країнах світу. У 1995 році: 5,2 тисячі – У 2019 році: 9,4 тисячі; частка біженців від загального числа мігрантів з України. У 1995 році: 0,1% – у 2019 році: 0,2%; кількість жінок серед українських мігрантів. У 1990 році: 57,2% – у 2019 році: 57%; середній вік українців, які

живуть за межами країни. У 1990 році: 43,2 років – У 2019 році: 49,1 років; частка українських мігрантів у віковій групі 0–19 років. У 1990 році: 13,9% – у 2019 році: 6,3%; частка українських мігрантів у віковій групі 20–64 років. У 1990 році: 69,4% – У 2019 році: 73,2%; частка українських мігрантів у віковій групі 65+ років. У 1990 році: 16,6% – У 2019 році: 20,5% [4]

Отже, основним чинником впливу на міграцію є політичний та економічний. Подальше вивчення даної проблеми може допомогти в розробці регіональних програм зайнятості і соціально-економічного регулювання руху незайнятої робочої сили. Соціально-економічний розвиток України викликає потребу опрацювати концептуальні питання активної політики зайнятості працездатного населення, а також підходів до проблеми розміщення продуктивних сил. Акцент державних заходів впливу на механічний рух населення в галузевому і територіальному аспекті повинен бути поставлений на залученні ринкових механізмів розширення сфери докладання праці з урахуванням забезпечення умов для вільного переміщення трудових ресурсів.

#### Список літератури

1. Міграція в Україні. Цифри і факти, 2019 рік: щорічник. *Міжнародна організація з міграції* : веб-сайт. URL: [https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine\\_facts-ukr\\_2019.pdf](https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf) (дата звернення: 16.02.2021).
2. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Вип. 5 (19). К. 2018. С. 495.
3. Подолання наслідків впливу COVID-19 на мобільність населення, Червень 2020. *Міжнародна організація з міграції* : веб-сайт. URL: [https://iom.org.ua/sites/default/files/iom\\_ukraine\\_covid-19\\_migration\\_messages\\_ukr.pdf](https://iom.org.ua/sites/default/files/iom_ukraine_covid-19_migration_messages_ukr.pdf) (дата звернення: 16.02.2021).
4. Організація об'єднаних націй. Департамент економічних та соціальних питань. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/countryprofiles.asp> (дата звернення: 11.03.2021).

**УДК 621.73.06**

**Зварич А. Ю., студентка**

**Науковий керівник: Цимбалістова О. А., к.е.н., старший викладач, голова циклової комісії**

**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8565-3710>**

**Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна**

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЛОГІСТИЧНА СКЛАДОВА ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентоспроможність потрібно розглядати як комплексну категорію. Конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність продукції визначаються різними чинниками. Зауважимо, що продукція – це один із



чинників конкурентоспроможності підприємства. Враховуючи це, доцільно провести аналіз чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності як підприємства, так і його продукції.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від об'єкта порівняння, а також факторів, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності. Залежно від доходу споживачів, конкурентоспроможність формується за конкретними видами об'єктів: середньої якості – для споживачів з низьким доходом (капіталом), високої якості – для масового споживача із середнім доходом, дуже високої (престижної) – для споживачів з високим доходом. Конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку або конкретної групи споживачів, сформованої за визначеними ознаками стратегічної сегментації ринку.

На думку закордонних дослідників, конкурентоспроможність підприємства виражається через багаторівневу ієрархію факторів, де верхній рівень – частка ринку – безпосередньо залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції, другий рівень визначає її потенційну конкурентоспроможність, третій і четвертий – якість управління, останній, п'ятий рівень, – характеризує досягнуті економічні результати. Чинники конкурентоспроможності для окремого підприємства, з одного боку, можна поділяти на економічні, управлінські, технологічні.

Економічні можна деталізувати як фінансові, маркетингові тощо. З іншого боку, за сферами управління, на нашу думку, потрібно виділяти виробничі, маркетингові зокрема збутові, чинники, сформовані маркетинговими комунікаціями, цінові, (асортименті), кадрові, фінансові, у сфері постачання тощо. Виробничі чинники конкурентоспроможності – це ті технологічні особливості, які дають конкурентні переваги порівняно з конкурентами у якості, собівартості продукції, термінах її виготовлення.

Залежно від особливостей галузі, в якій працює підприємство, частина цих чинників може бути невідконтрольна підприємству, їх поява або відсутність спричиняється об'єктивними умовами.

Маркетингові чинники конкурентоспроможності формуються і підтримуються маркетинговими службами підприємства. Їх наявність повністю залежить від політики підприємства та якості роботи маркетологів. Маркетингові чинники можна класифікувати за видами маркетингової діяльності, за складовими комплексу маркетингу тощо. Конкурентоспроможність персоналу є дуже важливим показником, тому що лише у разі правильного планування та управління можна одержати максимальний прибуток і уникнути банкрутства [2, с. 301].

Кадрові чинники пов'язані із двома умовами – кадровою політикою підприємства та наявністю персоналу відповідної кваліфікації.

Фінансові чинники конкурентоспроможності мають особливе значення. Їх наявність є передумовою для виникнення усіх інших внутрішніх елементів конкурентоспроможності підприємства. Вони визначаються, з одного боку, нормами рентабельності і прибутковості продукції та інвестованого капіталу, а з іншого, – наявністю початкових і поточних інвестицій та фінансовою

політикою даних підприємства. Першим основний етапом необхідно дослідження теоретичних аспектів поняття конкурентоспроможності є аналіз поняття конкуренція. Аналізуючи численну кількість наукових джерел провідних науковців, поняття конкуренції дещо відрізняються, проте загалом мають подібну суть, таким чином за словами Ф. Найта, конкуренція – процес взаємодії і боротьби товаровиробників за споживачів та отримання найбільших прибутків. З другого боку, конкуренція – механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин. [1, с. 37]

Загалом на думку багатьох науковців, конкуренція – є дуже важливим елементом механізму регулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. Варто відзначити, що у перекладі з латинської це слово означає «сходитися», «стикатися». Конкуренція – це є суперництво між суб'єктами за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Вона є тією ринковою силою, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, яка урівноважує ринкові ціни.

Конкуренція – це передусім, зв'язок між виробництвом і реалізацією продукту. Даний вид зв'язку є причинно-наслідковим, необхідним і повторюваним. Крім того, закон конкуренції відображає причинно-наслідковий зв'язок між можливостями створювати (виготовляти) продукт, який є потрібний споживачам, і можливостями реалізувати його з вигодою насамперед для покупця, а потім уже для виробника.

Створення товару ринкової новизни саме по собі є елементом конкурентної боротьби, елементом, що має істотні переваги в порівнянні із ціновими методами конкуренції. Створивши й просунувши товар ринкової новизни, підприємство йде вперед, відривається від своїх конкурентів, збільшує свою частку ринку та може очікувати відповідних заходів з боку конкурентів значно пізніше, ніж у випадку виходу на ринок із традиційним товаром. Технічні характеристики продукції, її ціна як для виробника, так і, що більш важливо, для споживача досить актуальні. Більшість сучасних економістів, які досліджують дану проблематику, вважають, що необхідно управляти саме конкурентоспроможністю продукції.

#### Список літератури

1. Економіка підприємства : підручник для студ. економ, вузів ; за ред. С.Ф Покропивного. К. : Хвиля-Прес, 1995. Т.1. 393 с., Т.2. 280 с.
2. Сумець О. М. Основи операційного менеджменту. Теоретичний аспект і практичні завдання : підручник. Затв. МОНУ для студ. ВНЗ ; за ред. Яременка О. Л. К : ВД «Професіонал», 2006. 480 с.

УДК 65.011.12

*Іваненко І. В., аспірантка**Науковий керівник: Сорока Л. М., к.е.н., доцент**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-0643-9255>**Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Запорукою поступального розвитку підприємств ресторанного господарства є постійний моніторинг рівня конкурентоспроможності. Сьогодні в арсеналі аналітиків є безліч методів для визначення рівня конкурентоздатності ресторанного закладу. Матричні методи характеризуються простотою проведення розрахунків, порівняно з графічними та індексними методами, наочністю результатів та дають уявлення про місце підприємства серед конкурентів.

Метою даного дослідження є виявлення особливостей, переваг та недоліків використання матричних методів з метою оцінки конкурентоспроможності ресторанних підприємств в Україні.

Зауважимо, що характер конкуренції у ресторанному господарстві є відмінним від інших сфер господарювання. Такий стан справ пояснюється функціями, які виконують ресторани заклади: виробництво, реалізацію та організацію споживання харчової продукції. Комплексність та поєднання функцій виробничої та невиробничої сфер обумовлює ускладнення предмету конкуренції серед гравців ресторанного бізнесу.

В межах даного дослідження сутність дефініції «конкурентоспроможність ресторанного закладу» трактуємо як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає ступінь переваги оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [1, с. 37]. На основі даного твердження формуємо висновок про те, що рівень конкурентоспроможності є відносною характеристикою та визначається шляхом зіставлення визначених параметрів власного ресторанного закладу із закладами конкурентів.

Розглянемо сутність, переваги та недоліки найбільш відомих матричних методів визначення рівня конкурентоспроможності ресторанного закладу: матрицю БКГ, GE/McKinsey, DPM, М. Портера та І. Ансоффа.

Отже, використання матриці БКГ (Бостонської консалтингової групи) передбачає оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом зіставлення таких параметрів, як частка ринку і темп зростання ринку, з даними головного конкурента. За результатами оцінки при використанні матриці БКГ всі товари підприємства розподіляються за чотирма групами: «зірки», «дійні корови», «важкі діти», «собаки».

Удосконаленим варіантом матриці БКГ стала матриця GE/McKinsey (матриця, розроблена компанією General Electric спільно з McKinsey). Оцінка конкурентоспроможності за даною матрицею ґрунтується на аналізі двох

факторів: привабливість ринку та конкурентоспроможність стратегічної одиниці бізнесу. В основі матриці GE/McKinsey лежить положення про те, що фактори мікро- та макро- середовища є джерелами сильних та слабких сторін підприємства, загроз та можливостей для здійснення ефективної діяльності.

В результаті модифікації матриць БКГ та GE/McKinsey з'явилась матриця DPM (від англ. Direct Policy Matrix – матриця керованої політики), критеріями оцінки якої є конкурентні переваги ресторанного підприємства та перспективи прибутковості сектору ринку. Основна відмінність між матрицями GE/McKinsey та DPM полягає в тому, що остання більше зосереджена на кількісних показниках ефективності господарювання. Порівнюючи матриці БКГ та DPM бачимо, що стратегічний вибір у матриці БКГ здійснюється шляхом аналізу готівки (короткостроковий показник), а в DPM – на основі віддачі інвестицій (довгостроковий показник) [2, с. 146].

Розглянемо інший популярний метод визначення рівня конкурентоспроможності підприємства – матрицю М. Потрера. Даний метод базується на припущенні, що конкурентоспроможність ресторанного підприємства формують п'ять сил (конкуренція між суперниками у поточний момент, тиск з боку споживачів та постачальників, загроза появи товарів-субститутів і нових гравців на ринку). Визначення конкурентних переваг передбачає порівняння ключових параметрів ресторанного закладу з параметрами фірм-конкурентів на основі використання експертного методу.

Сутність матриці І. Ансоффа зводиться до вибору стратегічних дій в залежності від типу ринку та продукту. У матриці кожний квадрант характеризує певний тип стратегічних дій підприємства в результаті комбінації цих параметрів. В залежності від того, на якому ринку (існуючий або новий) та який товар (існуючий або новий) представляє компанія рекомендуються до застосування конкретні стратегії розвитку [3].

Аналізуючи матричні методи оцінки конкурентоспроможності ресторанного підприємства можемо виокремити їхні основні переваги:

- наочність представлення результатів оцінки;
- підґрунтя для визначення стратегій розвитку бізнес-одиниць;
- визначення напрямків інвестування в ті види бізнесу, які мають конкурентні переваги займають вигідне положення на ринку.

Основними недоліками при використанні матричних методів є наступні:

- статичний характер моделі – відсутність інформації для аналізу причин ситуації, яка склалася на ринку;
- необхідність у достатньому обсязі достовірної інформації щодо діяльності фірм-конкурентів та стану ринку;
- суб'єктивність оцінок при використанні експертного методу.

Особливості використання матричних методів при проведенні оцінюванні конкурентоспроможності ресторанного закладу подані в табл. 1.

Отже, формуємо висновок про те, що конкурентоспроможність ресторанного підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка показує ступінь переваги оціночних показників діяльності за певний проміжок часу, по відношенню до конкурентів.

Таблиця 1 – Характеристика матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанної сфери

Назва методу	Параметри, що оцінюються	Формат матриці	Результат оцінки
Матриця БКГ	частка ринку товару і темп росту ринку	матриця 2×2	розподіл товарів на «зірки», «дійні корови», «важкі діти», «собаки»
Матриця GE/McKinsey	привабливість ринку та конкурентоспроможність бізнес-одиниць	матриця 3×3	визначення товарів-лідерів і товарів-аутсайдерів
Матриця DPM	конкурентні можливості фірми та перспективи прибутковості сектору ринку	матриця 3×3	розподіл товарного портфелю за секторами і підбір стратегії розвитку
Матриця М. Портера	конкуренція зі сторонніми організаціями, тиск з боку клієнтів та постачальників, загроза від появи нових фірм і товарів-субститутів	матриця 2×2	визначення конкурентних переваг фірми експертним шляхом
Матриця І. Ансоффа	типи ринку і товару (існуючий новий)	матриця 2×2	стратегічні рекомендації для розвитку кожної групи товарів

У практиці господарювання рестораних підприємств широко використовуються матричні методи, перевагами яких є простота проведення розрахунків, визначення місця досліджуваного ресторанного закладу серед конкурентів та наочність отриманих результатів. При застосуванні матричних методів аналітикам слід враховувати ряд недоліків матричних методів: статичний характер моделі, потреба в якісній інформації про стан ринку і діяльність конкурентів та суб'єктивність оцінок при використанні експертного підходу.

#### Список літератури

1. Андросова Т. В. та ін. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства : монографія. Харків : ХДУХТ, 2016. 144 с.
2. Ткаченко А. М. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2019. № 4 (95). С. 144–158.
3. Богацька Н. М. Особливості оцінки конкурентоспроможності ресторанного підприємства. *Ефективна економіка*. Вип. 4. 2020. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4\\_2020/75.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2020/75.pdf) (дата звернення: 10.02.2021).

УДК 330.342

*Ілляшенко С. М., д.е.н., професор*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5484-9788>*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

*Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща*

*Ілляшенко Н.С., д.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1426-1215>*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

## ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК ШАНС НА ВИПЕРЕДЖАЮЧИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

На 46-му Міжнародному економічному форумі в Давосі було зафіксовано початок четвертої промислової революції, яка поєднує в єдину саморегульовану систему людину, комп'ютерні інформаційні технології і автоматизоване виробництво. В її основу покладено цифрову трансформацію практично усіх видів людської діяльності [1]. Ідеолог четвертої промислової революції Клаус Шваб обґрунтовує [2], що вона спричинить докорінні трансформації виробництв, галузей, ринків, методів забезпечення людської діяльності. Аналіз наявної світової практики свідчить, що наслідки цих трансформацій мають певний дуалізм.

З одного боку вони ініціюють зміни, які спричиняють соціально-економічні кризи і хаос в окремих країнах, регіонах світу, у розвитку людської цивілізації взагалі. Серед найбільш знакових з цих змін, які чинять найбільший вплив, можна зазначити наступні:

– Зростання безробіття в країнах, що розвиваються і країнах перехідною економікою внаслідок повернення виробництв до розвинених країн, оскільки автоматизація ліквідує потреби в дешевій робочій силі;

– Зростання економічної, технологічної і інтелектуальної нерівності, що загрожує падінням рівня і якості життя населення багатьох країн, неконтрольованою міграцією;

– Функціональне і технологічне безробіття, оскільки професії докорінним чином змінюються (аж до зникнення традиційних і виникнення нових), необхідною стане постійна актуалізація нових знань і навиків до чого далеко не всі здатні. Загострення проблеми талант – посередність;

– Зниження потреб у фахівцях тпрофесій, що виконують монотонну традиційну роботу у т.ч. інтелектуальну і зростання потреб у працівниках креативних професій, які продукують нові знання, а також працівниках низькооплачуваних професій фізичної праці. Як наслідок, це спричинить різке зменшення частини середнього класу який є цементуючою основою суспільства;

– Зникнення традиційних організаційних структур управління і форм організації праці, необхідність впровадження нових. Постійне оновлення форм

ведення бізнесу;

– Загострення протиріч між власниками капіталу (інтелектуального, фінансового тощо) і людьми найманої праці, що загрожує соціальними потрясіннями;

– Поява конфліктів людина – машина, загострення психологічних проблем людей унаслідок того, що приймають рішення і керують машини, а не вони.

Це далеко не повний перелік проблем, які спричиняє четверта промислова революція. Зазначені проблеми в основному стосуються сфери промислового виробництва, а також соціальних наслідків її трансформації.

Проте технології четвертої промислової революції надають шанси на реалізацію стратегій випереджаючого інноваційного розвитку тим підприємствам, галузям і державам у цілому, які визначали/сформували, посилили і реалізували свою порівняльні конкурентні переваги на визначених цільових ринках, їх сегментах чи нішах.

Розглянемо основні аргументи на користь цього:

– Четверта промислова революція лише починається і переважна більшість країн (їхніх підприємств) мають більш-менш рівні стартові позиції, звісно якщо вони мають певний інтелектуальний, дослідницький, промисловий, ІТ та/чи ін. потенціали, які дозволять їм знайти своє місце на ринку;

– Ряд технологій індустрії 4.0 є доступними для застосування в різних галузях і країнах і не потребують для свого використання потужного потенціалу, наприклад, хмарні обчислення, 3D друк тощо;

– Для країн з перехідною економікою (зокрема, України) впровадження технологій індустрії 4.0 є практично безальтернативним способом перейти до стратегії випереджаючого інноваційного розвитку і долучення до світового співтовариства розвинених країн, звичайно, якщо не вдовольнитися роллю сировинного додатка, джерела робочої сили та ринку збуту морально застарілих продуктів.

Формування стратегій випереджаючого інноваційного розвитку потребує знань, які характеризують зовнішнє середовище, тенденції розвитку НТП у галузі конкретної організації (підприємства чи установи), проблеми споживачів на цільових ринках (фактичних чи потенційних), інноваційну культуру суб'єктів цих ринків, потенціал інноваційного розвитку організації. Зважаючи на перманентність змін (в умовах четвертої промислової революції постійними є лише зміни), мова йде про продукування нових знань, а не про їх накопичення. За результатами аналізу цих знань приймають управлінські рішення щодо розроблення і реалізації стратегій випереджаючого інноваційного розвитку.

#### Список літератури

1. Ілляшенко С. М., Ілляшенко Н. С., Шипуліна Ю. С. Проблеми і перспективи розвитку промисловості України в умовах четвертої промислової революції. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 5. С. 85–89.

2. Шваб К. Четвертая промышленная революция ; Пер. с англ. М. : Эксмо. 2016. 208 с.

УДК 621.73.06

*Кагал Д. В., студент*

*Науковий керівник: Харченко М. В., к.е.н., старший викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7435-0642>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ХАРАКТЕРИСТИКА НАЙВАЖЛИВІШИХ ЕЛЕМЕНТІВ В ТРАНСПОРТНІЙ ЛОГІСТИЦІ

У ринкових умовах важливою вимогою користувача транспортних послуг є своєчасна і якісна доставка вантажу. Тому перевезення вантажів повинно здійснюватися з урахуванням логістичного підходу: точно в строк, з мінімальною вартістю і без ризику пошкодження вантажу, дороги і її штучних споруд. Крім того, необхідно здійснювати перевезення цих вантажів таким чином, щоб не заважати іншим учасникам руху транспортувати вантажі і пасажирів. Щоб удосконалити процес транспортування вантажів, компаніям необхідно знайти способи для вирішення цих проблем, забезпечити повний контроль і автоматизацію даного процесу, а також отримати доступ до основних механізмів для управління цим процесом на всіх етапах.

За призначенням розрізняють зовнішнє (в логістичних каналах постачання – збут) і внутрішнє (внутрішньовиробниче) транспортування. Обидва види транспортування взаємопов'язані між собою і утворюють транспортну систему підприємства.

Актуальність транспортних проблем обумовлено тим, що близько 50% всіх витрат на логістику пов'язано з транспортними витратами. Ніяка економіка не може прогресивно розвиватися, якщо не створено ефективної функціональної моделі транспортної системи.

До завдань транспортної логістики в першу чергу відносять завдання, вирішення яких посилює узгодженість дій безпосередніх учасників транспортного процесу.

Застосування логістики в транспорті, так само, як і у виробництві або торгівлі, перетворює контрагентів конкуруючих сторін у партнерів, які взаємодоповнюють один з одним в транспортному процесі.

Відповідно, до завдань транспортної логістики слід віднести забезпечення технічної та технологічної пов'язаності учасників транспортного процесу, узгодження їх економічних інтересів, а також використання єдиних систем планування.

Технічна спряженість в транспортному комплексі означає узгодженість параметрів транспортних засобів як всередині окремих видів, так і в міжвидовій розрізі. Ця узгодженість дозволяє застосовувати модальні перевезення, працювати з контейнерами і вантажними пакетами.

Технологічна спряженість це застосування єдиної технології транспортування, прямі перевантаження, без перевантажувальних операцій.



Економічна спряженість – це загальна методологія дослідження кон'юнктури ринку та побудови тарифної системи.

Транспорту відіграють особливу роль в народному господарстві країни, він пов'язує воедино всі галузі виробництва, забезпечуючи переміщення сировини, напівфабрикатів і готової продукції.

Значення транспортної логістики полягає в організації переміщення матеріального потоку транспортом загального користування виходячи з пріоритетних критеріїв економічних суб'єктів ринку (вантажовласників). У зв'язку з цим ініціатором логістичного процесу, а значить і вибору того чи іншого виду транспорту є саме власник (як правило, вантажовідправник), що знаходиться на початку логістичного ланцюга (ланцюжки поставок).

Таким чином, власник вантажу розуміє під транспортною логістикою в першу чергу можливість вибору того виду транспорту, який задовольняє його з точки зору реалізації критеріїв переваги. Тому головне завдання перевізника в рамках транспортної логістики – це формування конкурентоспроможних транспортних складових логістичних систем економічних суб'єктів ринку (вантажовласників), що дозволяють задовольняти їх потреби не тільки з точки зору можливості переміщення продукції, але і при обов'язковому виконанні вимог, що пред'являються до якості перевезення.

Транспортна логістика може бути реалізована тільки як синтез діяльності логіста підприємства, координатора перевезення (транспортно-логістичного посередника) і перевізника.

В умовах ринкової економіки взаємовідносини між економічними суб'єктами ринку (вантажовласниками) і перевізниками принципово змінилися:

1) створений споживчий ринок транспортних та інших логістичних послуг, в якому пріоритет вибору виду транспорту і транспортної схеми належить покупцеві його послуг, а не планують органам, які централізовано прикріплювали виробників до різних перевізників;

2) виникла необхідність вивчення попиту на транспортні та інші логістичні послуги, які повинні проводитися не для вантажовідправників взагалі, а з урахуванням їх сегментації: по роду вантажу, дальності перевезення, кількості висунутого вантажу і ін.;

3) розробка заходів по підвищенню прибутковості транспортної організації повинна будуватися саме з урахуванням сегментації ринку, а не для середньостатистичного вантажовідправника, так як вимоги клієнтів, їх критерії переваги до якості перевезень в різних сегментах відрізняються [2, с. 210].

Привабливість будь-якого виду транспорту, і в першу чергу в економічному аспекті, повинна забезпечуватися за рахунок задоволення потреб покупців транспортних послуг і створення таких умов, при яких матеріальний потік доводиться до кінцевого споживача з мінімальною участю вантажовласника.

Потреба в логістиці виникає при необхідності оптимізації взаємодії всіх ланок логістичного ланцюга в умовах дефіциту ресурсів і багатоваріантності можливих рішень, де в якості критерію оптимальності виступає, як правило, мінімізація витрат.

Список літератури

1. Гришко В. В., Болдирєва Л. М. Управління транспортною логістикою в умовах Євроінтеграції. *Економіка і регіон*. № 1 (56). 2016. С. 31–37.
2. Організація та проектування логістичних систем : підручник ; за ред. М. П. Денисенка, Л. Г. Шморгуна, В. С. Маруніча, В. С. Харута. К. : Мілениум, 2016. 310 с.

УДК 621.73.06

*Квіташ К. О., студентка*

*Науковий керівник: Харченко М. В., к.е.н., старший викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7435-0642>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Зародження теорії логістичного управління пов'язують із науковою концепцією Портера М., який увів поняття ланцюга цінності як взаємопов'язаного потоку різних видів діяльності від постачання сировини до споживання продукції й довів, що споживча цінність генерується складними динамічними обмінами між підприємствами, клієнтами, постачальниками та стратегічними партнерами.

Його послідовники Д. Бодді та С. Пейтон зацентували увагу на тому, що основною формою управління взаємодією суб'єктів у «системі цінностей» стає партнерство – «ділові відносини, засновані на намаганні сторін до спільної діяльності відповідно до єдиного бачення шляхів підвищення задоволеності споживачів на всіх рівнях» [1, с. 311].

Найбільшою проблемою менеджменту більшості підприємств є недостатність уявлення вітчизняними менеджерами базових принципів логістичного менеджменту підприємства та їх неспроможність послідовно та максимально ефективно застосовувати такі принципи у житті.

Вирішити цю проблему можливо за рахунок заклику більшості керівників вищого рівня до базових основ логістичного менеджменту, що базуються на системному підході та охоплюють всі види діяльності пов'язані з керуванням, плануванням, контролем діючого механізму управління етапами, структурами та елементами внутрішніх і зовнішніх потокових процесів.

Процесом реалізації логістичного менеджменту займається управлінський персонал фірми.

Ми можемо розглядати логістичний менеджмент як сукупність засобів і форм управління виробництвом, постачанням і збутом для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей та завдань підприємства, а також як інструмент управління взаємовідносинами персоналу підприємства з зовнішніми партнерами та споживачами продукції або послуг.

Логістичний менеджмент розглядає діяльність будь-якого підприємства як перетворення висхідних потоків ресурсів у очікувані матеріальні та нематеріальні блага для споживачів.

Основними дефініціями поняття «логістичний менеджмент» можна представити такі:

1) Сукупність управлінських функцій. Сукупність форм і засобів управління постачанням, виробництвом і збутом для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей і завдань підприємства;

2) Управлінський персонал підприємства. Інструмент управління взаєминами усередині персоналу підприємства із зовнішніми партнерами по бізнесу та зі споживачами продукції чи послуг;

3) Сукупність бізнесових активностей, направлених на реалізацію логістичного підходу;

4) Управління станом фінансово-економічного і правового забезпечення форм взаємодії підприємства в ринкових умовах;

5) Діяльність направлена на здобуття прибутку шляхом раціонального створення і реалізації певної продукції або послуги.

Головним призначенням логістичного менеджменту підприємства є реалізація його місії, яка визначає його поведінку на ринку та ділову активність.

Таким чином, логістичний менеджмент реалізується через інтегроване управління матеріальним та супутніми йому потоками, ефективно усунення небажаних відхилень, а також здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Логістичний менеджмент є однією з основних функцій керуючої підсистеми з використання логістичного підходу для доцільного і цілеспрямованого інтегрованого управління сукупністю внутрішніх і зовнішніх поточкових процесів у визначених часових і просторових параметрах середовища та сукупних виробничо-економічних відносинах [2, с. 110].

Серед основних проблем, які має вирішувати логістичний менеджмент є:

а) вибір конкретних стратегічних цілей логістичної діяльності та визначення шляхів їх досягнення з оптимальними витратами для підприємства;

б) формулювання та застосування концептуального підходу розвитку логістичної системи на різних ієрархічних рівнях організації;

в) розробка заходів щодо об'єднання зусиль, ресурсів і інших можливостей підприємства з партнерами з метою досягнення конкретних спільних проміжних і кінцевих цілей;

г) реорганізація виробничо-господарської діяльності підприємства в умовах обмежених матеріальних і фінансових можливостей з найбільш оптимальним рішенням;

д) виділення сукупності проблем і завдань логістичного менеджменту, подолання загального характеру проблем ситуаційного характеру досягненням синергічного ефекту стратегічної взаємодії;

е) інтеграція та адаптація оптимізаційних методологічних положень і інструментарію у нове системне наукове знання, яке забезпечує прийняття і

реалізацію ефективності конкретних управлінських рішень;

ж) встановлення і утримання компромісного балансу «витрати – доходи».

Головною метою логістичного менеджменту є зосередження можливостей органів управління організаційно-економічної системи на отримання конкурентних переваг і вигод на основі концепції логістики і посилюється конкретними підцілями (рис. 1).



Рисунок 1 – Мета та підцілі логістичного менеджменту

Можна сказати, що завдання, які вирішує логістичний менеджмент реалізуються через вирішення сукупності наступних проблем:

– забезпечення оптимального руху й використання застосовуваних обмежених ресурсів;

– створення ефективної системи регулювання та контролю потоків використовуваних ресурсів, що забезпечує високу якість обслуговування ринку;

– створення оптимальних запасів матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва й готової продукції;

– скорочення часу виконання замовлень;

– забезпечення високої гнучкості виробництва тощо.

Отже, логістичний менеджмент являє собою процес адміністрування логістичної системи, тобто виконання основних управлінських функцій з використанням інформаційних технологій для досягнення цілей логістичної системи.

## Список літератури

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. К. : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
2. Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. Логістика: компендіум і практикум : навчальний посібник. К. : Конкорд, 2006. 340 с.

**УДК 658:504.03**

**Кіріченко О. І., аспірант**

**Науковий керівник: Будько О. В., д.е.н., доцент**

**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3354-6515>**

**Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна**

## **ЕКОЛОГІЧНА ІНФОРМАЦІЯ В УПРАВЛІННІ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

У вересні 2015 р. на зустрічі вищого рівня 193 держави-члени ООН офіційно прийняли нову глобальну програму у сфері сталого розвитку «Перетворення нашого світу. Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.», яка включає 17 цілей сталого розвитку та 169 завдань [1]. Досягнення визначених цілей та виконання завдань на рівні суб'єктів господарювання обумовлює необхідність формування відповідних методів управління їх діяльністю, які базуються на повному та достовірному інформаційному забезпеченні.

Управління загалом слід розглядати як процес сприйняття інформації: інформація про об'єкт управління досліджується (ідентифікується, вимірюється, аналізується, інтерпретується тощо) суб'єктом управління відповідно до цілей управління та передається на об'єкт управління, це підвищує значення інформації в економічному контексті її використання системою управління. Інформація є одночасно і предметом управління, і результатом управління, утворюється в процесі управління, а відтак управління є наслідком використання інформації, тобто без інформації неможливе управління, без управління відпадає потреба в інформації. Тому визначення управлінської інформації в умовах сталого розвитку підприємств доречно уточнити і сформулювати так: управлінська інформація – це відомості про події або явища, що характеризують економічні, екологічні і соціальні аспекти діяльності підприємства та відбулися, відбуваються або відбуватимуться у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта управління і використовуються у процесі прийняття управлінських рішень.

Забезпечення управлінською інформацією дає змогу суб'єктам окреслити політику щодо сталого розвитку через вирішення значного комплексу завдань, а саме: формування інформації, необхідної для обґрунтування цілей і завдань сталого розвитку; забезпечення аналітичної підтримки управлінських рішень; встановлення наявних та можливих ризиків та загроз сталому розвитку, запобігання надзвичайним ситуаціям та підвищення рівня безпеки; обґрунтованої

розробки нормативно-правових документів щодо сталого розвитку; удосконалення організації і системи управління сталим розвитком.

Управлінські рішення потребують не тільки фінансово-економічної інформації. Глобалізація економіки призвела до необхідності врахування такого важливого виду інформації, як екологічної, з урахуванням дії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Визначення екологічної інформації (інформації про стан навколишнього середовища) є містким – це будь-яка інформація у письмовій, аудіовізуальній, електронній чи іншій матеріальній формі про: стан навколишнього природного середовища чи його об'єктів – землі, вод, надр, атмосферного повітря, рослинного і тваринного світу та рівні їх забруднення; біологічне різноманіття і його компоненти, включаючи генетично видозмінені організми та їх взаємодію із об'єктами навколишнього природного середовища; джерела, фактори, матеріали, речовини, продукцію, енергію, фізичні фактори (шум, вібрацію, електромагнітне випромінювання, радіацію), які впливають або можуть вплинути на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей; загрозу виникнення і причини надзвичайних екологічних ситуацій, результати ліквідації цих явищ, рекомендації щодо заходів, спрямованих на зниження їх негативного впливу на природні об'єкти та здоров'я людей; екологічні прогнози, плани і програми, заходи, зокрема адміністративні, державну екологічну політику, законодавство про охорону навколишнього природного середовища; витрати, пов'язані зі здійсненням природоохоронних заходів за рахунок фондів охорони навколишнього природного середовища, інших джерел фінансування, економічний аналіз, проведений у процесі прийняття рішень з питань, що стосуються довкілля [2].

Формування управлінської екологічної інформації здійснюється за етапами:

1) спостереження за процесами, які відбуваються в екологічній сфері та забезпечують природоохоронну діяльність на підприємстві;

2) вимір – передбачає кількісний та якісний опис процесів, пов'язаних з аспектами екологічної діяльності підприємства. Це може здійснюватися за допомогою як фінансових, так і нефінансових показників;

3) реєстрація – відображення екологічної інформації у відповідних реєстрах та звітності суб'єкта господарювання.

Формування екологічної інформації, її подання та використання для управлінських рішень ускладнюється відсутністю у вітчизняному законодавстві чітко сформульованих норм щодо розкриття екологічної інформації у фінансовій звітності. Підприємства самостійно вирішують про ступінь відображення певного обсягу екологічної інформації, що призводить в окремих випадках до повного або часткового ігнорування ролі бухгалтерського обліку у забезпеченні реалізації положень політики сталого розвитку. Чіткій регламентації підлягає лише складання статистичної звітності, у якій відображається екологічна інформація.

Суб'єкти господарювання складають і подають до статистичних органів такі звітні форми:

1) звіт про викиди забруднюючих речовин і парникових газів в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів (форма 2-ТП (повітря), річна та квартальна), подають юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб, що мають об'єкти, які перебувають на державному обліку в галузі охорони атмосферного повітря та здійснюють викиди забруднюючих речовин і парникових газів. У цій формі відображаються дані про викиди забруднювальних речовин та парникових газів від стаціонарних джерел забруднення. Дані про викиди від пересувних джерел забруднення у цих формах не враховуються;

2) звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища (форма 1-екологічні витрати, річна) подають юридичні особи. У ньому наводиться інформація про витрати на охорону навколишнього природного середовища, які включають всі види витрат, спрямовані на запобігання, скорочення чи ліквідацію забруднення, інших видів шкідливого впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище, при наданні послуг чи використанні продукції, а також на збереження біорізноманіття та середовища існування;

3) звіт «Утворення та поводження з відходами» (форма 1-відходи, річна) подають юридичні особи, діяльність яких пов'язана з утворенням, поводженням з відходами I-IV класів небезпеки. До небезпечних відходів відносять відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів та засобів поводження з ними. Форма заповнюється на основі даних первинного обліку відходів, який ведеться відповідно до типових форм первинної облікової документації (картки, журнали, анкети) з використанням технологічної, нормативно-технічної, планово-економічної, бухгалтерської та іншої документації [3].

Таким чином, екологічна інформація, яка відображається у фінансовій та статистичній звітності, потрібна для формулювання цілей управління, оцінки ситуації, визначення проблем, прогнозування розвитку подій, підготовки управлінських рішень та контролю їх виконання. Ураховуючи, що за цією інформацією розраховуються фінансові та нефінансові показники, задля інформаційного забезпечення потреб в управлінні сталим розвитком підприємства, має бути створена інтегрована система підготовки фінансової і нефінансової інформації для прийняття управлінських рішень, в якій буде акумулюватися інформаційний ресурс про екологічні аспекти діяльності підприємств.

#### Список літератури

1. Цілі сталого розвитку 2016–2030 pp. URL: <http://un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
2. Екологічна інформація. Кодекс. Людина економічна. Сталий розвиток. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.

3. Про затвердження загального табеля (переліку) форм державних статистичних спостережень на 2021 рік : Наказ Державної служби статистики України, затв. 08.12.2020 р. №.344. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0344832-20#Text>.

**УДК 336.76**

*Клименко К. В., к.е.н., завідувач відділу бюджетної системи*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8295-1333>*

*Савостьяненко М.В., старший науковий співробітник*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6712-5831>*

*Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Стратегічні напрями економічного розвитку України потребують удосконалення процесу формування й реалізації зовнішньої й внутрішньої політики, адекватного аналізу партнерських відносин з іншими країнами й окреслення пріоритетних векторів економічного розвитку держави задля досягнення цілей у пріоритетних сферах в середньо – та довгостроковому періодах з метою забезпечення стрімкого поступу країни.

Зростання кількості населення, глобальні зміни клімату, стрімкий розвиток цифрової економіки, а також регіоналізація міжнародного виробництва створюють як виклики й загрози, так і нові можливості для України. У нинішніх реаліях вкрай важливо мати узгоджене бачення щодо стратегічного курсу економічної політики України, що враховуватиме глобальні тренди та внутрішні можливості держави. З цією метою було затверджено постанову Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179 «Про національну економічну стратегію на період до 2030 року» [1]. Зокрема акцентуємо увагу на стратегічній цілі 3 «Створення ефективного фінансового сектору» в рамках якої визначено такі завдання як:

- підвищення прозорості фінансового сектору та публічного доступу до інформації;
- створення віртуального фінансового центру;
- створення сучасної інфраструктури ринку капіталів;
- внесення змін до законодавства та здійснення заходів щодо підвищення якості регулювання фінансового сектору та удосконалення наглядових підходів;
- забезпечення прозорості фінансового сектору через впровадження Плану протидії розмиванню бази оподатковування та виведенню прибутку з-під оподаткування (BEPS), приєднання до міжнародного стандарту з автоматичного обміну інформацією;



- удосконалення інструментів для забезпечення стійкості фінансового сектору до викликів;
- підвищення якості корпоративного управління та управління ризиками у фінансовому секторі;
- розроблення та запровадження стратегії для державних банків;
- підвищення рівня захисту прав кредиторів та інвесторів;
- посилення регулювання в напрямі захисту прав споживачів фінансових послуг;
- створення в м. Києві міжнародного фінансового центру;
- запровадження регулювання ринку криптовалют [1];
- внесення змін до законодавства та забезпечення розвитку інституту кваліфікованого інвестора;
- внесення змін до законодавства щодо розвитку відкритої архітектури фінансового ринку та оверсайта;
- забезпечення відкритого доступу регуляторів та учасників фінансового ринку до публічних баз даних [1];
- внесення змін до законодавства та запровадження стимулів для розвитку ринків небанківських фінансових послуг;
- створення ліквідних ринків фінансових інструментів, механізмів та інструментів зниження ризиків здійснення фінансових операцій;
- створення та впровадження в промислову експлуатацію інформаційної платформи для споживачів фінансових послуг;
- розроблення та впровадження уніфікованих баз даних, правил захисту інформації, порядку обміну інформацією між базами даних інформації, зокрема через прикладний програмний інтерфейс (API) ;
- впровадження використання новітніх інформаційних технологій регуляторами фінансового сектору тощо [1].

Для ефективної реалізації національних економічних інтересів Україна має реалізувати проактивну політику, спрямовану як на стале нарощення конкурентоспроможності економіки, так і на поступове зміцнення показників економічної стійкості та невразливості національної економіки до потенційних загроз. З цією метою 10.03.2021 р. КМУ схвалив проект Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 р. [2]. Це фундаментальний документ, що є основою для формування державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки. Вперше на законодавчому рівні визначені взаємоузгоджені поняття «економічна безпека», «національні економічні інтереси», «економічна стійкість» та «економічний суверенітет», а також основні виклики й загрози для економічної безпеки України та шляхи їх подолання.

В Стратегії проведено детальну оцінку стану економічної безпеки та ідентифіковано загрози за основними складовими економічної безпеки – фінансовою, виробничою, інвестиційно-інноваційною, зовнішньоекономічною, макроекономічною. Проактивний підхід має не лише знизити ймовірність реалізації внутрішніх викликів, а й надати відповідь на зовнішні загрози, що наразі формуються, зокрема загальносвітовий тренд загострення боротьби за

ринки, технології, кваліфікованих працівників та фінансові ресурси. Реалізація цього Документа дозволить запровадити прозору систему постійного моніторингу економічної стійкості та щорічну оцінку стану економічної безпеки, також сприятиме підвищенню ефективності реалізації державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки [2].

Актуальним питанням на сьогодні є створення Національного фонду інвестицій з метою створення сприятливих умов для реалізації масштабних інвестиційних проектів, розвитку міжнародного економічного співробітництва та підвищення зростання конкурентоспроможності економіки України. Функціонування такого Фонду стане можливе згідно Указу Президента №103/2021 «Про Національний фонд інвестицій», який був опублікований 19.03.2021 р. [3].

Так, КМУ необхідно вжити в установленому порядку заходів щодо створення Національного фонду інвестицій та нормування питань його діяльності, зокрема, щодо визначення напрямків діяльності фонду, органів його управління та їх повноважень, порядку формування статутного капіталу, джерел формування коштів фонду, використання прибутку, здійснення контролю за діяльністю фонду, проведення незалежного аудиту [3].

В рамках стратегічних векторів розвитку економіки та їх досягнення у середньостроковій перспективі Уряд затвердив Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для створення центрів креативної економіки (проект відповідної постанови, розроблений Міністерством розвитку громад та територій України, було схвалено 17 березня 2021 р. Державною стратегією регіонального розвитку на 2021–2027 роки реалізовується ціль «Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів», в рамках якої передбачається поширення практики утворення центрів розвитку креативної економіки в містах різного масштабу та з різними соціально-економічними умовами. Планується, що вони включатимуть створення лабораторій, IT-школи, мікровиробництво, креативні простори для навчання та коворкінгу.

У державному бюджеті на 2021 рік на створення Центрів передбачено понад 110 млн. грн. [4]. Кошти будуть спрямовані, зокрема на будівництво (нове, реконструкцію чи капітальний ремонт) будівель, в яких створюватимуться центри креативної економіки, а також на виготовлення проектної документації.

Створення центрів креативної економіки дозволить підвищити інвестиційну привабливість регіону та сприятиме розвитку бізнесу у креативному секторі економіки. Центри стимулюватимуть підвищення економічної активності в регіонах, культивуватимуть smart-підприємництво та сприятимуть зниженню безробіття та еміграції молоді.

#### Список літератури

1. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року : Постанова КМУ від 03 березня 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>

2. Уряд схвалив проект Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=7a698e05-a121-4375-850e-79a9abb9f215&title=UriadSkhvalivProktStrategiiEkonomichnoiBezpekiUkrainiNaPe>

3. Про національний фонд інвестицій: Указ Президента України №103/2021. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/1032021-37405>

4. В Україні створять центри креативної економіки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/v-ukrayini-stvoryat-centri-kreativnoyi-ekonomiki?fbclid=IwAR1ezku5bGq0nW7VyBot4qAclENekjKTJ57fyHZsNMRcA>

**УДК 332.834.4:004.358**

*Климчук О. В., д.е.н., доцент, професор кафедри*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9427-9561>*

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,  
м. Вінниця, Україна*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

В сучасних умовах постіндустріального розвитку інформаційні системи і технології виступають активною частиною життєдіяльності всіх сфер суспільства та переважної більшості галузей економічної діяльності. Протягом останнього десятиліття, а особливо в минулому 2020 р. внаслідок пандемії COVID-19, інформаційні технології почали все інтенсивніше проникати в суспільно-політичне життя та бізнесові структури, забезпечуючи розробку різнострокових стратегій розвитку, комплексних систем автоматизованого проектування й планування виробництва, програмування фінансового, податкового та управлінського обліку тощо.

Наразі інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) відіграють важливу і зростаючу роль у світовій економіці, а компанії, галузі та уряди отримують все більші вигоди від своїх постійних інвестицій в них та широкого використання Інтернет в економіці, заснованій на цифровій інформації. ІКТ стимулювали інновації у сфері послуг, підвищували ефективність виробництва та створення доданої вартості, а також, водночас, полегшували управління запасами та адміністративними витратами. Це стало каталізатором змін у компаніях, поліпшення організації роботи, сприяння зменшенню витрат на звичайні операції та впорядкування ланцюгів поставок. Настільки важливе значення інформаційно-комунікаційних технологій пов'язане із підвищенням рівня кваліфікації та організаційними змінами, які, мабуть, підтримують підвищення продуктивності праці на підприємствах як у нових секторах, так і в традиційних галузях. Такі переваги мають довгострокові наслідки і будуть продовжувати розвиватися, незважаючи на труднощі та проблеми, з якими сьогодні стикаються компанії [1, с. 80–81].

Так, для багатьох підприємств і організацій зростаюча доступність

інформаційних технологій продемонструвала неоднозначність в управлінні ними. Управління та підтримка таких складних і різномірних середовищ інформаційних технологій і систем (різних настільних комп'ютерів та ноутбуків, мобільних та бездротових пристроїв, принтерів, мереж та додатків) виявилось проблемним і дорогим для країн, що розвиваються, до яких належить Україна. Відтак, проблематика запровадження, використання та постійного оновлення сучасних інформаційних систем і технологій залишаються досить актуальними в національній економіці.

Сучасне підприємство – складна соціально-економічна система, для керування якої потрібні нові форми і методи управління. Відтак, впровадження інформаційних систем і технологій стає одним із інструментів підвищення якості системи управління підприємством. Однією з найважливіших проблем для керівників підприємства є використання інформаційних технологій в розробці управлінських рішень. У гострій конкуренції досягають успіху підприємства, в яких керівництво приймає ефективні рішення, використовуючи можливості сучасних інформаційних технологій [2, с. 71–72].

На сучасному етапі реформування національної економіки України якісні зміни в системі управління персоналом є необхідною умовою ефективного функціонування та розвитку будь-якого промислового підприємства. Збільшення обсягу матеріальних благ має значний вплив на модифікацію структури споживання працівника, що, в свою чергу, повинно позитивно відбитися на формуванні мотивів до праці, а також на принципах виробничої та економічної поведінки [3, с. 155]. Масове запровадження інформаційних систем і технологій є дієвим механізмом, що дозволяє підвищити ефективність управління підприємством на базі створення єдиного інформаційного простору, яке містить інформацію про швидкі зміни потреб ринку, конкурентоспроможність продукції підприємства, його виробничі можливості, заходи контролю за виконанням планів, економією ресурсів [4, с. 92].

Наразі виділяють такі основні етапи запровадження інформаційних систем і технологій в управлінні підприємствами: використання Інтернет (спеціалізовані глобальні мережі); мейнфрейми; глобальні соціальні мережі; хмарні обчислення та Internet-сенсори. Сучасні тенденції в Україні щодо ефективності впровадження та використання інформаційно-комунікаційних систем і технологій на всіх видах підприємств економічної діяльності характеризуються залежністю від середньої кількості працівників (табл. 1).

Аналіз статистичних даних вказує на те, що при порівнянні 2019 р. з 2018 р. в загальному спостерігається зменшення частки підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет (на 1,6%) та мали власний вебсайт (0,4%), проте зросла частка підприємств, які купували послуги хмарних обчислень (0,5%).

В розрізі розподілу підприємств за середньою кількістю працівників, то прослідковується чітка тенденція до зростання зазначених показників при збільшенні кількості працюючих. Однак, слід відзначити, що враховуючи світовий досвід, зокрема США, майбутні потужності виробництва потрібно зосередити на підприємствах середнього розміру (від 50 до 249 працюючих), які є помірно малими, щоб залишатися гнучкими в ринкових умовах. Водночас,

вони є достатньо великими, щоб інвестувати значні капіталовкладення й впроваджувати інновації, зокрема новітні інформаційні системи і технології. Тому підприємства, поряд із укрупненням і диверсифікацією, мають уникати значного розширення при створенні виробничих одиниць, оптимальний розмір яких зменшується, а рівень спеціалізації зростає. Такий процес буде зумовлювати нарощування потенціалу на заміну зменшеній вазі: підприємства стають менш громіздкими, проте більш гнучкими та маневреними. До того ж, указаний напрям відповідає сучасним вимогам децентралізації щодо незалежного використання регіонами фінансових і матеріальних ресурсів. Серед використовуваних інформаційних систем і технологій найбільш перспективними виступають хостингові та «хмарні» технології, які дають можливість економити фінанси за рахунок скорочення капітальних інвестицій.

Таблиця 1 – Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах з розподілом за середньою кількістю працівників, % до загальної кількості підприємств

Середня кількість працівників на підприємстві, осіб	Частка кількості підприємств, які					
	мали доступ до мережі Інтернет		мали вебсайт		купували послуги хмарних обчислень	
	2018 р.	2019 р.	2018 р.	2019 р.	2018 р.	2019 р.
від 10 до 49	86,3	84,4	30,9	30,4	8,6	8,9
від 50 до 249	93,5	93,0	47,7	47,7	12,4	13,4
250 і більше	95,9	94,8	68,3	68,3	19,6	21,5
Усього	88,0	86,4	35,6	35,2	9,8	10,3

\*Статистичний щорічник України за 2019 р.

Таким чином, мобілізація швидкого прийняття рішень та дій щодо впровадження новітніх інформаційних систем і технологій може бути особливо складною для урядів та державних підприємств, але багато усталених, історично успішних компаній також стикаються з цією проблемою. Найбільш успішні підприємства чітко розуміють значущість цифрових технологій і як створюється додана вартість на їх основі. Це дозволяє їм залишатися вірними своїм унікальним ідентичностям і зосереджуватись на розробці потужних можливостей, щоб ще більше процвітати інформаційному (цифровому) світі. Правильна стратегія має бути сміливою, відзначатись практичністю, що дозволяє її реалізацію для стимулювання перетворень та забезпечення сталого та інклюзивного зростання підприємства. Такі підприємства матимуть найкращі можливості для забезпечення та збереження переваг у нашому світі, що все більше керується інформаційними системами і технологіями.

#### Список літератури

1. Paletta, F. and Junior, N. Information technology and communication and best practices in it lifecycle management. *Journal of Technology Management & Innovation* [online]. 2008, vol. 3, n. 4, pp. 80-94. ISSN 0718-2724. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242008000200007>.
2. Пчелянська Г. Б., Васьковська К. О., Пчелянський Д. П. Роль інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Економіка харчової*

*промисловості*. 2018. Т. 10. Вип. №1. С. 71–75.

3. Levytska I. V., Klymchuk A. O., Klymchuk O. V. Functions of salary at machine-building enterprises in formation of motives and stimules of personnel. *Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences*. № 4 (44), 2019. Pp. 154–159. DOI <https://doi.org/10.26661/2414-0287-2019-4-44-24>

5. Яцюк С. Особливості методики викладання інформаційних систем і технологій для студентів-менеджерів. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Педагогічні науки*. 2013. №7. С. 92–95.

**УДК 343.9:658:343.352**

*Кобелева Т. О., д.э.н., доцент*

*Перерва П. Г., д.э.н., профессор*

*Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина*

## **КОМПЛАЕНС КАК ОСНОВА АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Под программой антимонопольного комплаенса в международной практике понимается «система мер, принятых внутри компании или группы компаний и направленных на информирование, обучение и инструктаж работников относительно норм антимонопольного права, и принятой в компании или в группе компаний политики соблюдения данных норм, а также на контроль и мониторинг соблюдения указанных норм и политик [1, 2, 3, 15]. Таким образом, программы антимонопольного комплаенса являются разновидностью организационных систем внутреннего контроля, нацеленных на стандартизацию поведения персонала, в частности, в области соблюдения норм антимонопольного права». Традиционной позицией большинства законодателей и антимонопольных ведомств мира в прошлом было игнорирование программ комплаенса при проведении проверок соблюдения антимонопольного законодательства, а также при принятии решения о величине налагаемых на нарушителей штрафов. Главной выгодой для компаний, внедривших программу антимонопольного комплаенса, является то, что таким образом они не допускают противоправного поведения. Напротив, компания, уличенная в картельном сговоре, не должна ожидать от нас смягчения наказания только за то, что у нее была программа комплаенса, поскольку такая программа по определению будет несостоятельной. Многие юрисдикции до настоящего времени придерживаются подобного подхода.

Экономическая практика в мире и развитых странах в последние два десятилетия выделила в системе корпоративного управления обособленную функцию комплаенс (англ. Compliance – способность действовать в соответствии с существующим порядком) – комплекса встроенных в бизнес-процессы предприятий различного рода видов внутреннего контроля,

установленных для соблюдения законов, стандартов, нормативов и требований [1–16]. Терминологическое понятие «комплаенс» не употребляется изолированно, а имеет прямое отношение к другим понятийным категориям, в результате чего используются словосочетания: «антимонопольный комплаенс», «антикоррупционный комплаенс», «репутационный комплаенс», «налоговый комплаенс», «комплаенс персонала» и т.п. [1–3]. Внедрение данной терминологии осуществляется на уровне правовых актов соответствующих органов исполнительной власти Украины и конкретных ведомств, а также на локальном уровне соответствующих финансовых и бизнес-структур.

Наличие антимонопольных комплаенс-рисков обязывает предприятие определенным образом реагировать на них. Антимонопольный комплаенс представляет собой, как правило, корпоративную программу (политику) по соблюдению антимонопольного законодательства. На каждом предприятии есть свои предпосылки возникновения антимонопольных нарушений, которые могут формироваться в самых различных подразделениях предприятия.

Антимонопольный комплаенс, принимающий на практике различные формы, успешно применяется в зарубежной практике (например, в Италии, Великобритании, Франции, Канаде) [4–8, 16]. Организация системы комплаенса включает (в различных сочетаниях – в зависимости от специфики бизнес-процессов организации) следующие мероприятия:

- выявление рисков нарушения антимонопольного законодательства, оценку выявленных рисков;
- выбор и назначение ответственного лица, создание рабочей группы по антимонопольному комплаенсу, обучение указанных лиц;
- принятие внутренних актов для организации системы комплаенса, а также сопутствующих документов (таких как политика компании по соблюдению требований антимонопольного законодательства, торговая политика, предусматривающая отсутствие дискриминационных условий и критериев при отборе контрагентов, и т.д.);
- выявление фокус-групп сотрудников в зонах высоких/типичных рисков нарушений антимонопольного законодательства, внедрение систем обучения и проверки знаний фокус-групп сотрудников, обеспечение обратной связи;
- определение и внедрение точек контроля антимонопольного комплаенса, определение контролеров;
- разработку и внедрение процедур самооценки системы комплаенса;
- внедрение системы информирования о потенциальных нарушениях антимонопольного законодательства;
- создание ресурса для проведения внутренних расследований нарушений антимонопольного законодательства;
- внедрение процедуры внешнего контроля эффективности системы антимонопольного комплаенса;
- внедрение антимонопольного комплаенса в филиалах компании;
- размещение информации о программе антимонопольного комплаенса на сайте предприятия.

Создание антимонопольного комплаенса набирает популярность в

украинском бизнес-сообществе. Оценив специфику экономических операций компании и масштаб бизнеса посредством специального антимонопольного аудита, есть возможность разработать оптимальный комплекс мероприятий, которые будут востребованы и эффективны для конкретной компании и действительно будут служить инструментом снижения рисков, а не дополнительной статьей расходов.

Традиционной позицией большинства законодателей и антимонопольных ведомств мира в прошлом было игнорирование программ комплаенса при проведении проверок соблюдения антимонопольного законодательства, а также при принятии решения о величине налагаемых на нарушителей штрафов. Антимонопольное ведомство указывает, что само наличие программы комплаенс не будет иметь значения для назначения наказания, но оно же допускает, что при оценке конкретных обстоятельств оно может прийти к выводу о том, что компания заслуживает уменьшения штрафа. В таком случае штраф может быть уменьшен на определенную величину от суммы, которая была бы назначена без учета данного смягчающего обстоятельства. Для того чтобы претендовать на данное послабление, компания должна продемонстрировать: наличие культуры комплаенс в организации; наличие функционирующего процесса идентификации рисков, оценки рисков и управления рисками; наличие процесса пересмотра и обновления программы.

#### Список литературы

1. Антимонопольный комплаенс в компаниях потребительского сектора. URL: <https://docplayer.ru/71859046>
2. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
3. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
4. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЄВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.
5. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
6. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.
7. Pererva P.G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.
8. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учеб.пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.
9. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические



системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.

10. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.

11. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

12. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.

13. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.

14. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харьков : Фактор, 2007. 640 с.

15. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobieliava T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 140–143.

16. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов та ін. ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХП», 2015. 521 с.

**УДК 316.624(159.9: 331.101.3)**

*Кобелева Т. О., д.е.н., доцент*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

## **ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ КОНЦЕПЦІЇ КОМПЛАСЕНС**

Оцінювання економічної безпеки підприємства належить до тих питань економічної безпекології, щодо яких існують численні дослідження, але поки ще не лише не існує прийнятої методики оцінювання, а й підходи до оцінювання остаточно не сформувалися [1, 2, 4, 14]. Взагалі складається враження про втрату інтересу науковців до оцінювання економічної безпеки, а у сучасних публікаціях згадуються напрацювання давно минулих років. За результатами упорядкування та аналізу підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства є підстави констатувати, що кожен з підходів не можна визнати бездоганим через наявність суттєвих обмежень. Проте кожен з підходів має досліджуватися далі, оскільки жоден з них не вичерпав свого потенціалу. Проте поряд з подальшим розвитком наявних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства потрібне формування і нових підходів, використання яких у практиці безпеко забезпечувальної діяльності може надати достовірні результати. Удосконалення наявних і пошук нових підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства не лише сприятиме поглибленню положень економічної безпекології, але й дозволить отримувати достовірні оцінки економічної безпеки підприємства. Досягнення необхідного рівня економічної безпеки на кожному окремому рівні ієрархічної структури є

надзвичайно важливим для промислового підприємства і нагально потребує в достатній мірі обґрунтованого та адекватного науково-методичного забезпечення. На нашу думку, необхідною умовою економічної безпеки на мего-, макро-, мезо та макрорівнях є забезпечення економічної безпеки саме на рівні підприємства, теоретико-методичне значення якої визначається забезпеченням умов для його ефективного функціонування та стратегічного розвитку в умовах впливу загроз різноманітного характеру [3, 6, 9]. Тому досягнення запланованих показників виробничо-комерційної діяльності кожного підприємства та забезпечення необхідного рівня його економічної безпеки багато в чому буде залежати від роботи по виявленню, оцінюванню і усуненню (мінімізації) ризиків та загроз, які виходять як із зовнішнього, так і із внутрішнього середовища промислового підприємства. Промислові підприємства здійснюють свою діяльність в складних умовах ризику розвитку підприємств. Вони відіграють важливу роль в економіці кожної країни, виконуючі такі надзвичайно важливі функції, як:

- виробництво різного роду товарів та формування купівельної спроможності у споживачів для їх придбання та споживання; розширення соціальної інфраструктури;
- створення робочих місць;
- забезпечення власного зростання і т.п.

Виходячи з цих завдань функціонування промислового підприємства на відміну від інших типів підприємств полягає в перетворенні одного типу матеріальних благ (сировини, напівфабрикатів, матеріалів та ін.) в інший (готовий продукт). У зв'язку з цим, при дослідженні процесу сталого та безпечного розвитку саме промислових підприємств важливо враховувати специфічні особливості їх функціонування.

Тому питання економічної безпеки в їх діяльності є надзвичайно важливими. Більшість топ-менеджерів прагнуть до забезпечення сталого розвитку свого підприємства з найменшим рівнем ризику волатильності (невизначеності, непередбачуваного коливання показників бізнес-діяльності), що істотно впливає на основні показники стратегічного розвитку, тобто різких непередбачуваних коливань вартості як самого підприємства, так і його активів. Сьогоднішні реалії господарювання такі, що забезпечення безпеки підприємства, в першу чергу його економічної безпеки, неможливо без впровадження в практику його діяльності системи комплаєнс.

Комплаєнс (англ. «compliance») – згода, відповідність, походить від «to comply» – виконувати) – в перекладі з англійської означає дію згідно із запитом або вказівкою; покірність. Комплаєнс відтворює відповідність конкретних дій підприємства, окремого колективу чи працівника будь-якого рангу внутрішнім або зовнішнім вимогам (законам, стандартам, нормам, положенням і т. п.) [2, 14, 15].

Але далеко не завжди при формуванні враховуються показники корупції, шахрайства, відмивання грошей, порушення корпоративної етики, антимонопольного, податкового законодавства і т.п. В останні 20–25 років в світовій економіці все це є предметом комплаєнс-досліджень. Виходячи з цих посилянь, пропонуємо ввести в економічну термінологію дефініцію

«комплаєнс-безпека підприємства». Новий термін потребує свого теоретико-методологічного обґрунтування та визначення як економічної категорії. Сутність терміну «комплаєнс-безпека» виходить з визначення як самого терміну «комплаєнс», так і поняття «економічна безпека» [1–15].

Тому пропонується визначати поняття комплаєнс-безпеки промислового підприємства як міра (ступінь, показник) захищеності життєво важливих інтересів промислового підприємства від зовнішніх та внутрішніх порушень законів, нормативних правових актів, стандартів, установчих та внутрішніх документів підприємства шляхом визначення, оцінювання та максимального зменшення (усунення) комплаєнс-ризиків. Такого роду визначення дозволяє, по-перше, показати динамічність комплаєнс-безпеки в просторі і часі; по-друге, визначати важливість як внутрішніх, так і зовнішніх чинників впливу на розмір комплаєнс-безпеки; по-третє, показати тісну взаємодію на правовій основі державної і корпоративної систем забезпечення економічної безпеки; по-четверте, визначати в якості основного інструменту комплаєнс-безпеки промислового підприємства наявність та рівень комплаєнс-ризиків. Дослідження методологічної сутності комплаєнс-безпеки передбачає визначення функцій, політик та принципів цього напрямку економічної роботи на промисловому підприємстві. Ефективність використання цього напрямку економічної роботи на підприємствах в сучасних умовах очевидна.

Сьогодні комплаєнс є важливою ланкою системи управління процесами забезпечення економічної безпеки промислового підприємства, дотримання підприємством та його співробітників законності та правил корпоративної етики. Забезпечення економічної безпеки є найменш дослідженою предметною областю в економічній безпекології. Забезпечення економічної безпеки становить зміст безпекозабезпечувальної діяльності (держави, регіону, підприємства), здійснюється за допомогою сукупності способів, застосування яких практично завжди супроводжується використанням ресурсів різних видів (фінансових, матеріальних, інтелектуальних, часових тощо).

#### Список літератури

1. Basel Committee on Banking Supervision: Compliance and the compliance function in banks, april 2005. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs113.htm>.
2. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаєнс програма промислового підприємства. Харків-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
3. Pererva P.G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.
4. Перерва П. Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія «Економічні науки» : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
5. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЕВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління.

*Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

6. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.

7. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

8. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.

9. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учеб. пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.

10. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.

11. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.

12. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.

13. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харьков : Фактор, 2007. 640 с.

14. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobieliava T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів. «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.

15. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов та ін. ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», 2015. 521 с.

**УДК 657.62(073)**

**Колдорар А. Д., магістрант**

**Науковий керівник: Мартинюк О. А., д.е.н., професор кафедри**

**ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0377-7881>**

**Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса, Україна**

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Сучасний стан господарювання вітчизняних підприємств готельно-ресторанного господарства характеризується нестійкими тенденціями розвитку, що в основному обумовлюється сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту – готельної послуги, зростанням цін на послуги та недостатнім рівнем якості обслуговування при невисокій еластичності попиту за ціною, організаційним консерватизмом процесу управління.

За останні роки завантаження підприємств готельного господарства України не перевищувало 25% пропускнуєї спроможності; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості готельних господарств становила

близько 30%, майже 80% потребують модернізації, автоматизації, комп'ютеризації [2]. Ситуація ускладнюється також нестабільністю зовнішнього середовища, неузгодженістю процесів, які відбуваються всередині підприємств, неадекватним ринковим вимогам управління господарською діяльністю. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств готельного господарства необхідним є обґрунтування стратегій їх розвитку із врахуванням передового світового досвіду та успішної практики вітчизняних підприємств-лідерів [1].

Стратегія управління підприємствами готельно-ресторанного господарства – це комплексна система управлінських рішень, що визначають перспективні напрями розвитку підприємств, форм і способи їх діяльності в умовах сучасного навколишнього середовища та порядок розподілу ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Важливою особливістю діяльності будь-якого підприємства готельно-ресторанного господарства в умовах ринку є те, що за основу беруть жорсткий принцип виживання завдяки високоефективній діяльності усіх господарюючих одиниць. Зовнішньоекономічний плановий примус замінюється автоматизмом ринкового самоврядування: якщо доходи підприємства є менші від витрат, то неминуче настає банкрутство.

Стратегія управління підприємствами готельно-ресторанного господарства – це концепція виживання підприємств в умовах ринкових відносин, вона залежить від передумов, притаманних будь-якому підприємству, зокрема:

- планування того, чого підприємство бажає досягти в майбутньому;
- основне джерело проблем - поза межами підприємства;
- підприємства повинні мати можливість своєчасно бачити проб леми, які можуть виникнути, та забезпечити механізм їх вирішення;
- потенціал підприємств має бути налаштований на реальні можливості та стратегічні завдання, для того, щоб на основі розроблення цілей та своєчасного їх коригування, забезпечити необхідну позицію на ринку послуг;
- поточне управління є продовженням конкретизації стратегічного управління і має здійснюватися у рамках стратегії, що діє.

Процес формування стратегії розвитку підприємства розглядається як послідовний перехід на загальну ділову бізнес-стратегію та портфель функціональних субстратегій. При цьому суттєвим моментом є використання теорії ситуаційних факторів. В умовах ринку, що динамічно розвивається, підприємства готельно-ресторанного господарства повинні бути здатними пристосовуватися до мінливості його впливу. В процесі формування стратегії розвитку домінуючим елементом має бути стратегічне мислення, яке спрямовує підприємство до постійного творчого пошуку, втілення новаторських ідей в усіх аспектах діяльності. З позицій формування стратегії розвитку туристичного підприємства визначено системний процес, який (на засадах стратегічного мислення як домінуючої логіки) дозволяє:

- проаналізувати сутність умов, в яких працює галузь;
- визначити місію, цілі і завдання підприємства;
- розробити головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в

умовах динамічної зміни зовнішнього середовища при максимальному використанні всіх наявних ресурсів підприємства.

На нашу думку, загальний алгоритм розробки стратегії розвитку для підприємства, виходячи із багатоваріантності стратегічних напрямів його розвитку є наступні (рис. 1).

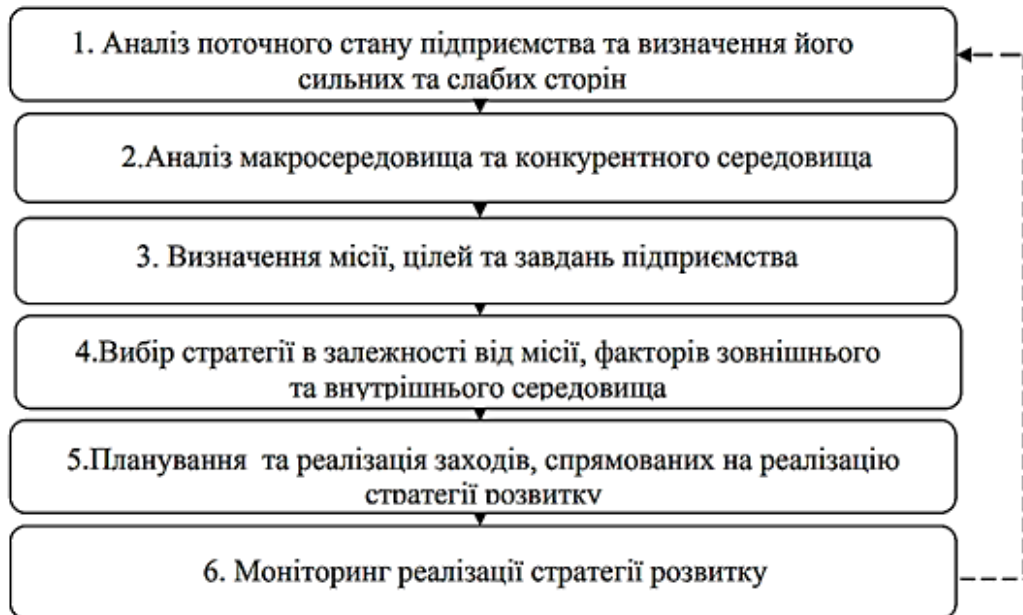


Рисунок 1 – Алгоритм розробки стратегії розвитку підприємства

\*Розроблено на основі [2]

Суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність факторів макро-, мезо- та мікросередовища. Стосовно будь-якого готельного господарства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишатися нейтральними. Комбінаційний склад чинників, їх варіації, вагомість та інтенсивність впливу залежать від цілей підприємства, організаційної структури, виробничих і комерційних зв'язків.

Одним із механізмів розвитку підприємств готельного господарства є розроблення та реалізація стратегії реконструкції. Стратегія реконструкції реалізується на рівні підприємства незалежно від типу, обсягів господарської діяльності, форм власності та організаційно-правових форм господарювання. В основу цільового спрямування внутрішніх реструктуризаційних змін покладено програму розвитку, процес формування якої логічно структурований. Ефективність управлінських рішень щодо вжиття реструктуризаційних заходів забезпечується впровадженням структурно-логічної схеми, цільовими параметрами якої є виявлені резерви за результатами оцінки внутрішніх ресурсів готельного підприємства.

Пошук ефективних управлінських рішень зведено до одержання запланованого результату при мінімумі необхідних витрат, з урахуванням часових та ресурсних обмежень. Для визначення альтернативних варіантів формування програми розвитку необхідно враховувати:

- раціональне використання основних фондів підприємств готельного господарства, насамперед номерного фонду;
- оптимізацію чисельності працюючих;

- підвищення рівня якості готельних послуг;
- можливості вертикальної інтеграції.

Реалізація стратегії реконструкції сприяє послідовній адаптації До змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, збільшенню обсягу ринкової частки на ринку готельних послуг, передбачає розроблення ефективних програм розвитку підприємств та сприятиме отриманню економічного ефекту [3].

#### Список літератури

1. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. Київ : Вища школа, 2015. 163 с.
2. Мазаракі А. А., Тнеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
3. Dr. Jennifer Abel-Koch. SME Investment and Innovation: France, Germany, Italy and Spain. Bpifrance (BPI), 2015, 114 p.

**УДК 621.73.06**

*Комарницька Д. В., студентка*

*Науковий керівник: Цимбалістова О. А., к.е.н., старший викладач, голова циклової комісії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8565-3710>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПОТОКАМИ

Аналіз транспортних потоків (АТП) має важливе значення для управління транспортними засобами. Вбудована система управління потоком руху, заснована на аналітичному аналізі, зможе дублювати пропускну здатність існуючих доріг.

Система аналізу транспортних потоків включає в себе комплекс рішень, що складається з наступних систем:

Система відеоспостереження. Ця система дозволяє дистанційно контролювати характеристики доріг. Вона включає в себе камери відеоспостереження та спеціалізоване програмне забезпечення, призначене для управління камерами, запису даних з камер та підключення до інших систем управління та моніторингу потоків руху. Вона також включає систему видобутку даних відеокасети.

Засоби представлення та запису відеоінформації Він був розроблений для зберігання відеокліпів відеокасети, що надходять із системи відеоспостереження, з тим щоб ними можна було керувати.

Система знання, обліку та ведення бази даних автомобільних перевезень. Автоматична ідентифікація номерів – це система відстеження, яка

використовує метод ідентифікації глядачів на фотографіях для зчитування номерних знаків на транспортних засобах. Система може використовувати стандартні камери, призначені для систем відеоспостереження, але для максимальної ефективності рекомендується використовувати спеціальні камери.

Кімната центральної адміністрації. Сюди також входить створення спеціального індикатора для дистанційного управління системами управління та моніторингу транспортних потоків.

Дорожні знаки та білборди з різною інформацією, що стосується світлодіодних знаків та інші системи комплексу, які можуть покращити дорожній рух дозволяють знизити ймовірність виникнення заторових ситуацій.

Система аналізу транспортних потоків дозволяє:

За маркетингом потрібно контролювати способи та засоби. Відстежувати такі події, як дорожньо-транспортні пригоди в будь-якому напрямку, смуги руху, аварії, порушення дорожнього руху. У разі необхідності оператор, забезпечений стрічковими зображеннями з проблемної ділянки дороги, зможе дистанційно керувати транспортними засобами, змінюючи типи фар. негайно приймати рішення про виклик відповідних служб (ДАІ, швидкої допомоги) у разі нещасного випадку чи іншої ситуації.

За допомогою сучасних засобів комп'ютерного відеоспостереження можна автоматично отримувати інформацію про стан транспортного засобу та бачити проблеми транспортного засобу на конкретній дорозі, дорожній рух, аварії, дороги на складних ділянках основних доріг та переходів.

Система відеоспостереження – це регіональна структура, яка забезпечує контроль та керування екраном з головного управління. Пристрої інтегровані з новою електронною системою спостереження, заснованою на IP-технологіях. Ця вбудована система відеоспостереження дозволяє отримати доступ до всіх пристроїв у мережі, а система дозволяє переглядати відеоматеріали з віддалених локальних самописів та визначати сигнали збудження.

Головне – це можливість аналізувати дані, отримані від камер, в автоматичному режимі про використання супутніх послуг при виникненні непередбачувальної тривоги. Це дозволяє управляти кількома доменами без необхідності підвищувати продуктивність менеджерів відеоспостереження. Компоненти відеоспостереження стоять безпосередньо на відеокамерах, що дозволяє просто збільшити розмір системи відеоспостереження без необхідності встановлювати додаткове обладнання для обробки відео. Система дозволяє налаштувати послідовність відображення камер відеоспостереження в робочому просторі оператора, підключити сигнали камер та відеоекрани, такі як об'єктні карти, встановити налаштування сигналізації та функції, також можливо встановити маршрути огляду. Здійснюється записування усіх подій на мережевий диск із наявністю відеокліпу протягом певного періоду з будь-якої точки мережі.

Параметри спрацювання тривожних сигналів можна задавати на основі аналізу наступних видів подій:



– контроль за транспортними засобами, припаркованими в обмежених зонах.

– контроль за транспортними засобами, які вчинили правопорушення (поворот на поворотах, їзда на червоне світло, їзда по зустрічній дорозі, перетин двосмугової дороги, їзда на смузі руху або поза нею тощо). Контроль швидкості автомобіля.

– контролювати розмір дозволених транспортних засобів.

– система працює в автоматичному режимі, що дозволяє глядачам відео, замість того, щоб дивитись на сцену з камер, які вказують тип, день та час.

Організація роботи операторів відеоспостереження за даним принципом дозволяє істотно знизити кількість пропущених подій за рахунок зниження фактору людської втоми.

Отже, транспортний потік – це впорядкований транспортною мережею рух транспортних засобів. Переміщення пасажирів називається пасажиропотоком, переміщення вантажів – вантажопотоком, рух пішоходів пішохідним потоком. Режимом руху транспортних потоків, у тому числі і на перетинах міських магістралей в різних рівнях можна вважати набір параметрів, до якого можна віднести напрямок руху, інтенсивність, швидкість, щільність, а також специфічні особливості й характеристики потоків транспорту, їх взаємний вплив і перерозподіл у часі й простір.

#### Список літератури

1. Іщенко О. А. Методичні підходи до оцінювання інфраструктурного забезпечення транспортно-логістичних систем. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 4. С. 313–320.

2. Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. Логістика: компендіум і практикум : навчальний посібник. К. : Конкорд, 2006. 340 с.

3. Логутова Т. Г. Логістична інфраструктура як складова частина об'єднання промислових підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : збірник наукових праць. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь, 2017. Вип. 15. С. 288–292.

**УДК 33. 338**

**Короткина Д. А., студентка**

**Научный руководитель: Чмыр Н. Н., старший преподаватель**

**Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь**

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Экономика – это хозяйственная деятельность общества, а так же совокупность отношений, которые складываются в системе производства, распределения, обмена и потребления. Из понятия следует, что экономика может содержать в себе: сектор вещественного производства в экономике,

реальный сектор – это индустрия, сельское хозяйство и т.д.; сектор экономики в непроизводственной сфере, общественная инфраструктура, который включает здравоохранение, культуру, транспорт и другие отрасли. [1, с. 316].

В зависимости от объекта исследования экономику подразделяют на 2 области:

1) микроэкономика раздел экономической теории, изучающий поведение отдельных экономических агентов в ходе их производственной, распределительной, потребительской и обменной деятельности.

2) Макроэкономика раздел экономической теории, изучающий функционирование экономики в целом, экономическую систему как единое целое, совокупность экономических явлений.

Предприятие – самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и сбывает товары, выполняет работы, оказывает услуги.

Любое предприятие не существует само по себе, оно обязательно связано с экономикой, с одной стороны, через рынок производственных факторов и с другой – через рынок сбыта. Поэтому и экономика предприятия должна исследовать отношения отдельных предприятий с другими учреждениями [2, с. 140]. Одной из самых важных сфер экономики является производство. Без его развития не было бы рынка, так как именно производство рождает товарную массу. Процесс производства на промышленном предприятии представляет собой совокупность технологических операций по непосредственному изготовлению и разнообразным вспомогательным процессам.

Управление производством – это комплекс принятия решений. Один из основных элементов производства – преобразование ресурсов, которые может приобрести предприятие, в товары, которые в свою очередь продаются потребителям. Это предпо по сравнению с товарами конкурента [3, с. 31].

Каждое производство различается по типам:

– Массовый тип производства – представляет собой форму организации производства, характеризующуюся постоянным выпуском строго ограниченной номенклатуры изделий, однородных по назначению, конструкции, технологическому типу, изготавливаемых одновременно и параллельно.

– Серийный тип тип производства, характеризующийся ограниченной номенклатурой изделий, изготавливаемых или ремонтируемых периодически повторяющимися партиями, и сравнительно большим объемом выпуска.

– Единичный тип производства характеризуется изготовлением широкой номенклатуры изделий в единичных количествах, повторяющихся через неопределенные промежутки времени или вовсе не повторяющихся, на рабочих местах, не имеющих определенной специализации.

Как и выбор типа производства, так и управление производством оказывает решающее влияние на экономические показатели и на эффективность его деятельности. Управление является процессом воздействия

субъекта управления – управляющей системы на объект управления – управляемую систему с целью достижения заданного результата [3, стр. 8].

В свою очередь организация производства – это система мер, направленная на рационализацию сочетания в пространстве и времени вещественных элементов и людей, занятых в процессе производства.

На сегодняшний день для эффективной и конкурентоспособной организации производства используются следующие принципы организации производства:

1. Пропорциональность в организации производства – это соответствие производительностей всех цехов, участков, друг другу.

2. Под параллельностью понимается параллельное выполнение различных производственных процессов по изготовлению одного продукта.

3. В условиях ускоренного процесса изготовления продукции все большее значение приобретает непрерывность производства, которая обеспечивает ускорение оборачиваемости средств.

4. Прямоточность организации производственного процесса представляет собой обеспечение кратчайшего пути прохождения изделием всех стадий производственного процесса – от запуска в производство исходных материалов до выхода готовой продукции.

5. Для обеспечения полного использования оборудования, материальных ресурсов и рабочего времени большое значение имеет ритмичность производства.

6. Современный уровень научно-технического прогресса предполагает соблюдение гибкости организации производства.

К формам организации производства относят оборудование, специализацию, кооперирование и комбинирование [4, с. 36].

Концентрация – это процесс, нацеленный на сосредоточение изделий на предприятиях и в его производственных подразделениях. Уровень концентрации зависит от величины машин, аппаратов, технологических установок, количества однотипного оборудования, размеров и числа технологически однородных производств. Для измерения уровня концентрации используют показатели объёма выпускаемой продукции и численности работников.

Специализация производства – это сосредоточение деятельности предприятия отрасли на выпуск ограниченной номенклатуры изделия или технологически однородной продукции.

Внутризаводское кооперирование проявляется в передаче полуфабриката для обработки из одних цехов в другие, для обслуживания основных изделий вспомогательными. К основным показателям, характеризующим уровень кооперированного отношения можно отнести: удельный вес деталей, изделий, полученных по кооперированным поставкам, в общем объёме выпускаемой продукции.

Комбинирование представляет собой соединение на одном предприятии различных производств.

Возможности развития специализации и кооперирования, издержки производства и показатели использования живого труда и оборудования зависят от типа организации производства. Тип производства специализации определяется специализацией рабочих мест, формой связи различных операций по времени и пространству, сложностью и устойчивой номенклатурой продукции, размерами ее выпуска.

В заключении можно сделать вывод, что постоянное усложнение ситуации на рынке, экономическое изменение, снижение нормы прибыли заставляют предприятия проводить масштабные исследования возможностей повышения эффективности деятельности предприятия.

Организация производства – это единство структур и продуктов производства, и процесса функционирования системы в соответствии с ее миссией по переработке входа системы в её выход с целью выпуска конкурентоспособного товара.

#### Список литературы

1. Титов В. И. Экономика предприятия : Учебник. М. : Эксмо, 2008. 416 с.
2. Хунгуреева И. П., Шабыкова Н. Э., Унгаева И. Ю. Экономика предприятия : учебное пособие. Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2004. 240 с.
3. Бигель Дж. Управление производством. М., 1972. 60 с.
4. Организация производства и управления предприятием ; под. ред. Турцовой О.Г, 2004. 40 с.
5. Баринов В. А., Харченко В. Л. Стратегический менеджмент : учебник. Институт экономики и финансов «Синергия». М. : Инфра-М, 2005. 237с.

УДК 316.422

*Косенко А. В., к.е.н , професор*

*Болюх І. О., студентка*

*Перерва П. Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

### ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ

Передумовами виникнення інноваційних теорій є теорії циклічності економічного розвитку. *Циклічність* – це рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої в масштабах щонайменше національної економіки. Епіцентром циклічного руху є криза, у якій поєднуються межа та імпульс зростання економіки.

Відповідно до теорії циклічності в еволюції людського суспільства виділяється сім цивілізацій: неолітична (кам'яний вік), тривалістю 30–35 століть; східно–рабовласницька (бронзовий вік), тривалістю 20–23 сторіччя; антична (залізний вік), тривалістю 12–13 століть; ранньофеодальна, тривалістю 7 століть; перед індустріальна, тривалістю 4–5 століть; індустріальна, тривалістю 2–3 століття; постіндустріальна, тривалістю 1–3 століття.

Кожен з розглянутих гіперциклів має свою тривалість і фази: зародження цивілізації, її розвиток по висхідній, досягнення розквіту, спад і руйнування, що одночасно збігається з початком наступної, більш прогресивної цивілізації. Поряд з загальними закономірностями в циклічному розвитку кожна із цивілізацій має і свою особисту частку, яка властива саме даному історичному етапу розвитку.

Сучасні вчені на підставі статистичного аналізу повної хронології наукових подій, починаючи із Древнього Сходу й закінчуючи нашими днями, побудували залежність темпів росту науки від географічного місця й історичного етапу. У результаті цього аналізу була виявлена циклічність у розвитку науки обсягом у 2000 років. Було виділено п'ять наукових цивілізацій: давньоєгипетський цикл (3000 р. до н.е. – 1000 р. до н.е.); античний цикл (1500 р. до н.е. – 500 р. до н.е.); східний цикл (500 р. до н.е. – 2500 р.); слов'янський цикл (1000 р. – 3000 р.).

Кожен цикл складається із чотирьох етапів по 500 років: ознайомчий (дитинство), початковий (юність), творчий (зрілість), підсумковий (старість). Вчені довели, що основний розвиток науки відбувається тільки локалізовано в географічному просторі й тільки на третьому 500-річному етапі кожного циклу. Між етапами бурхливого розвитку науки виявлені періоди затишку тривалістю від 500 до 1000 років. Особливим є 2000 рік, у якому одночасно закінчився Західноєвропейський цикл і стартував творчий період Слов'янського циклу.

Серед теорій циклічності інноваційного розвитку слід виділити наступні, як найбільш поширені в якості основних і базуються на наступних постулатах [1–14].

1. *Теорія циклічних економічних криз К. Маркса*: циклічний рух економіки пояснюється середнім терміном життя основного капіталу, вкладеного у засоби виробництва (8–12 років); виникнення криз пов'язано з процесом перенакопичення основного капіталу; технічний прогрес – результат наукової роботи винахідників, які розробляють нові конструкції суто на основі бажання матеріалізувати свій талант, пізнаючи закони природи; кожен цикл складається з чотирьох фаз: криза, депресія, поживлення, підйом.

Маркс, як і більшість його послідовників, вважав причинами циклічності економічного розвитку зовнішні події. Технічний прогрес він пояснював результатом наукової роботи винахідників, які розробляють нові конструкції суто на основі бажання матеріалізувати свій талант, пізнаючи закони природи.

2. *Теорія М. І. Туган-Барановського на основі аналізу промислових циклів Англії*: у товарному виробництві безперервний, поступальний розвиток виробництва можливий тільки при дотриманні певної пропорції в суспільному виробництві; процес виробництва детермінує процес споживання через механізм нагромадження капіталу та його інвестування в нові технології та виробництво; циклічність економічного розвитку визначається обмеженістю позичкового капіталу та особливостями його інвестування в капітальні товари; при кожному «повороті гвинтоподібної лінії, якою можна графічно зобразити рух капіталістичного прогресу, промисловість країни не повертається до висхідного пункту, а піднімається все вище й вище»; періодичне чергування

пожвавлення і застою торгівлі в капіталістичному господарстві неминуче за умов неорганізованого виробництва та швидкого накопичення вільного капіталу; циклічний рух кон'юнктури проявляється в зміні цін на товари (основний вид сировини, що йде на створення основних засобів виробництва) та русі дисконтного проценту; шляхи подолання економічних циклів – активізація інвестиційної та соціальної політик.

3. *Теорія довгих хвиль М. Д. Кондратьєва*: причини виникнення довгих хвиль: нововведення, війни та революції, відкриття нових ринків, збільшення запасів золота, тощо; оновлення «основних матеріальних благ» відбувається не плавно, а стрибками, і є матеріальною основою великих циклів; траєкторією рівноваги економічного зростання (тренд) визначають два основні показники: швидкість оновлення виробничих фондів та ефективність нововведень; науково-технічні зміни – це закономірність, а не сукупність випадкових явищ; існує три види рівноваги: а) рівновага «першого порядку»: між ринковим попитом і пропозицією; відхилення від неї породжуються короткотерміновими коливаннями тривалістю 3–3,5 років; б) рівновага «другого порядку»: досягається в процесі формування цін виробництва шляхом міжгалузевого переливу капіталу, що вкладається в обладнання, відхилення від неї породжуються середньо-терміновими коливаннями тривалістю 5–7 років; в) рівновага «третього порядку»: стосується «основних капітальних благ, до яких належать промислові споруди, інфраструктура промисловості, а також кваліфікована робоча сила, що обслуговує цей технічний спосіб виробництва (цикл триває 40–60 років); причини технологічних змін: запити виробництва та створення таких умов, за яких упровадження нових технічних засобів, використання винаходів стає можливим; існує взаємозв'язок довгих хвиль з технічним розвитком виробництва, а саме з НТП.

Однак М. Кондратьєв не зміг повною мірою пояснити причини інтересу підприємців до нових технологій у певні періоди, з'ясувати мотивацію залучення радикальних нововведень у виробничу діяльність суб'єктів господарювання. Відсутність цієї ланки в механізмі циклічних коливань економічного розвитку спонукала до подальших досліджень, результатом яких стали інноваційні теорії технологічних змін.

#### Список літератури

1. Pererva P. G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.
2. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаєнс програма промислового підприємства. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
3. Перерва П. Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: «Економічні науки» : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
4. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЕВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління.

*Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

5. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.

6. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.

7. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.

8. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobieliava T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.

9. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов та ін. ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», 2015. 521 с.

10. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.

11. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харьков : Фактор, 2007. 640 с.

12. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

13. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.

14. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учеб. пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.

**УДК 664:006.063:637.524**

*Косенко О. П., д.е.н., професор*

*Матросова В. О., к.е.н., професор*

*Кобелєв В. М., к.е.н, доцент*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

## **МІЖНАРОДНІ СИСТЕМИ ЯКОСТІ ТА ЇХ СЕРТИФІКАЦІЯ**

Розглядаючи систему якості як сукупність організаційних структур, методик і ресурсів, що необхідні для здійснення загального управління якістю, слід відзначити її як складову частину загальної системи управління організації. Вона повинна створювати у керівництва організації і (або) у споживача впевненість в тому, що продукція буде відповідати встановленим вимогам до її якості. При цьому масштаб системи якості повинен відповідати завданням організації в сфері якості (політики організації в області якості), а витрати на її створення та функціонування не повинні перевищувати «позитивного ефекту» від експлуатації або споживання продукції.

Система якості повинна бути документована в такій мірі, щоб бути легко

актуалізованою в організації та прозорою для її контролю. При розробці системи варто звертати увагу на вирішення трьох основних завдань: забезпечення якості, управління якістю і поліпшення якості. Ці завдання можуть бути вирішені з використанням різних методів і принципів управління. Система якості може охоплювати різні етапи життєвого циклу продукції: етапи остаточного контролю та випробування, або етапи від проектування до монтажу та обслуговування. Вони так само можуть включати контроль ефективності системи якості субпідрядника.

Сертифікація систем якості є добровільною процедурою, що підтверджує відповідність системи тим чи іншим стандартам. Найбільшого поширення набула сертифікація на відповідність вимогам стандартів ISO 9000. Однак ступінь довіри до системи залежить не стільки від посилання на її відповідність стандартам ISO 9000, скільки від компетентності, об'єктивності та авторитету органу, який проводив сертифікацію системи.

З метою підвищення довіри до систем якості, Держстандарт України розробив систему добровільної сертифікації систем якості та виробництва «Регістр систем якості». Широкого поширення набула спільна з закордонними фірмами сертифікація українських систем якості.

Поряд з цим існує велика кількість регіональних та міжнародних організацій з сертифікації систем якості, з яких слід відзначити:

- міжнародну незалежну організацію з сертифікації (ПОС), що об'єднує сім великих міжнародних фірм з сертифікації продукції та систем якості, у тому числі Регістр Ллойда, ТЮФ-СЕРТ, Дет Норске Верітас та інші;
- EQNET, що об'єднує 17 європейських національних організацій;
- міжнародний форум з акредитації (IAF), що включає національні органи з акредитації.

Проте захоплення сертифікацією систем якості призводить до певних витрат. Зокрема є спроби адміністративними шляхами змусити організації проводити сертифікацію своїх систем якості, що дискредитує саму ідею добровільної сертифікації. Обов'язковій сертифікації, з нашої точки зору, повинні піддаватися системи якості організацій, чия продукція потрапляє до сфери державного метрологічного контролю та нагляду.

У 80-х роках, для яких є характерним розвиток загальноосвітніх інтеграційних процесів, підхід до методів підтвердження відповідності почав змінюватись. Зокрема, в Європейському Співтоваристві (ЄС) почали розробляти єдині для цих країн директиви ЄС, що містять вимоги до різних видів продукції в основному з безпеки та охорони навколишнього середовища.

У 1988 р. у Брюсселі відбувся симпозіум західноєвропейських країн з питань сертифікації і випробувань, на якому були розроблені рекомендації по створенню єдиних для ЄС принципів сертифікації і випробувань. На основі матеріалів симпозіуму Комісія європейських товариств (КЄТ) підготувала резолюцію з питання комплексного підходу до технічних умов, випробувань і сертифікації.

Цей документ підтверджує початок нового, більш високого ступеню в розвитку підходів ЄС до питань щодо сертифікації та випробувань продукції:



– пропонується підприємствам країн ЄС впровадити системи управління якістю на базі стандартів EN 29001, EN 29002, EN 29003;

– затверджуються єдині для Товариства критерії оцінки компетентності та незалежності випробувальних лабораторій, органів по акредитації і сертифікації.

У 1989 р. ЄС була прийнята Глобальна концепція гармонізації правил по оцінюванню відповідності.

Згідно з директивами відповідність може бути оцінена самим виробником, який заявою-декларацією підтверджує відповідність товару вимогам директиви і засвідчує це шляхом маркування товару знаком.

Нові директиви містять гармонізовані вимоги з безпеки, які конкретизовані щодо відповідної стадії життєвого циклу продукції: проектування, виробництва, реалізації, використання. Для того, щоб директиви протягом тривалого часу не потребували переробки, до них включають загальні вимоги, а більш докладні, приватні, виносять у стандарти.

Нові директиви відрізняються від старих і за структурою: у них є правова частина і технічна, наводяться принципи систем оцінювання відповідності та посилання на стандарти.

Директиви ЄС визначають методи підтвердження відповідності, які може використовувати постачальник. Право вибору конкретного модуля надано постачальнику.

В умовах переходу України до відкритої ринкової економіки боротьба за споживача на внутрішньому і зовнішньому ринках вимагає створення та виробництва справді конкурентоспроможних товарів. У цьому зв'язку виникає проблема пошуку економічно раціональних рівнів конкурентоспроможності товарів і витрат на їхнє досягнення. Все це підвищує роль управління в цілеспрямованому впливі на якість, а через нього – на конкурентоспроможність продукції. Країни з ринковою економікою, особливо Японія, накопичили великий позитивний досвід управління якістю на фірмовому рівні та досягли в цьому питанні вражаючих успіхів.

#### Список литературы

1. Pererva P. G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.

2. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учеб. пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.

3. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.

4. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

5. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія «Економічні науки» : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

6. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЕВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.
7. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаєнс програма промислового підприємства. Харків-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
8. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.
9. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Развитие методов анализа фактического состояния конкурентных преимуществ предприятия. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.
10. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
11. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobielieva T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
12. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов та ін.; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. 521 с.
13. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.
14. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.
15. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харьков : Фактор, 2007. 640 с.

**УДК 355.02**

**Кохно С. А., аспирант**

**Научный руководитель: Ивуть Р. Б., д. э.н., профессор**

**Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
г. Минск, Республика Беларусь**

## **РОЛЬ И МЕСТО АЭРОПОРТОВ В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Гражданская авиация Республики Беларусь представляет собой сложный комплекс производственно-технологических процессов обслуживания пассажиров и грузовой клиентуры, является большой многофакторной динамической системой, состоящей из постоянно взаимодействующих и взаимозависимых элементов (авиакомпаний, аэропортов, систем аэронавигационного обеспечения и др.).

В настоящее время гражданская авиация Республики Беларусь, являясь магистральным видом транспорта, связывает столицу государства с политическими, деловыми и финансовыми центрами зарубежных государств.

Это обстоятельство обязывает рассматривать авиационную отрасль страны как с позиции экономической эффективности функционирования хозяйствующих субъектов, так и как транспортную технологию, обеспечивающую весь народнохозяйственный комплекс деловой коммуникативной связью.

Ключевую позицию в этом процессе занимают аэропорты Республики Беларусь, основная производственная деятельность которых заключается в производстве услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных судов и их коммерческой загрузке.

Условно весь комплекс аэропортового обеспечения рейсов можно разделить на три основных вида услуг [2, с. 47]:

1. Обеспечение самолета вылета:

- обеспечение взлета и посадки воздушного судна;
- обеспечение авиационной безопасности;
- сверхнормативная стоянка воздушного судна на перроне;
- аэронавигационное обслуживание воздушного судна;
- предоставление на борт воздушного судна метеорологической информации;
- комплексное наземное обслуживание воздушного судна.

2. Обслуживание пассажира:

- обслуживание убывающего пассажира;
- пользование аэровокзалом;
- пользование бизнес-залом убывающим пассажиром.

3. Обработка грузов, почты.

Потребителями этих услуг являются авиакомпании и другие эксплуатанты воздушных судов, осуществляющие полеты в Республику Беларусь. Оказание услуг авиакомпаниям осуществляется согласно технологическим графикам и технологиям обслуживания, разработанным в соответствии с требованиями потребителей услуг.

В Республике Беларусь действует 6 международных и 11 сертифицированных аэродромов. Лидером по объему обслуженных пассажирских перевозок является Национальный аэропорт Минск (95,5% от общереспубликанского объема). Общий пассажиропоток Национального аэропорта Минск в 2020 году составил более 1,9 млн. человек, областных аэропортов – менее 0,1 млн. человек.

Негативные последствия эпидемиологической ситуации, связанные с распространением вирусной инфекции COVID-19, отразились на авиационной индустрии Республики Беларусь, которая в 2020 году испытала тяжелейший кризис за свою историю. В 2020 году количество самолетовылетов сократилось на 53,2%, объем обслуженных пассажиров в аэропортах снизился на 61,8%.

В качестве целевых сегментов рынка, в отношении которых аэропорты Республики Беларусь реализуют услуги авиационного характера, можно выделить следующие сегменты в зависимости от:

1. Принадлежности потребителей услуг:

- сегмент рынка авиакомпаний Республики Беларусь (в 2020 году – 75,8% по количеству обслуженных воздушных судов, 84,3% по количеству

обслуженных пассажиров);

– сегмент рынка авиакомпаний стран СНГ (в 2020 году – 8,7% по количеству обслуженных воздушных судов, 7,4% по количеству обслуженных пассажиров);

– сегмент рынка авиакомпаний стран зарубежья (в 2020 году – 15,5% по количеству обслуженных воздушных судов, 8,3% по количеству обслуженных пассажиров).

2. Периодичности выполняемых рейсов:

– сегмент рынка регулярных рейсов (в 2020 году – 77,5%);

Регулярные рейсы в Национальный аэропорт Минск в 2020 году выполняли 10 авиакомпаний (для сравнения в доковидный период – 22 авиакомпании).

Значительному укреплению позиций на существующих рынках и освоению новых способствовала работа по расширению международного сотрудничества. На сегодняшний день заключено 47 межправительственных Соглашений о воздушном сообщении.

– сегмент рынка чартерных рейсов (в 2020 году – 19,3%);

– сегмент рынка прочих рейсов (посадки на запасной аэродром по метеоусловиям, по техническим причинам и пр. – 3,2% по итогам 2020 года).

3. Целей выполнения рейсов, характера деятельности авиакомпаний и типов воздушных судов, используемых ими [1, с. 32]:

– сегмент рынка пассажирских авиаперевозок (в 2020 году – 95,6%);

Как правило, доля пассажирских авиаперевозок преобладает, в то время как рынок грузовых авиаперевозок пока является менее развитым. Однако в 2020 году в связи с пандемией коронавируса и, как следствие, тотальной отменой выполнения рейсов пассажирскими авиаперевозчиками, доля грузовых перевозок возросла.

– сегмент рынка грузовых авиаперевозок (в 2020 году – 4,4%) .

Комплексы аэропортов состоят более чем из 40 объектов, включающих в себя аэродромы, аэровокзальные комплексы, транспортно-логистические центры, спецавтобазы, цеха бортового питания, объекты инженерной инфраструктуры (энергоснабжения, водоснабжения, теплоснабжения) и др.

В рамках модернизации аэропортовой инфраструктуры Республики Беларусь:

– построена вторая взлетно-посадочная полоса в Национальном аэропорту Минск с объектами вспомогательного назначения под расчетный тип самолета А-380 и оборудованием ее системой точного захода на посадку IIIA категории ИКАО;

– завершена реализация инвестиционного проекта по реконструкции аэродрома Орша;

– завершены работы по реконструкции искусственных покрытий взлетно-посадочных полос в областных аэропортах Гомеля, Могилева и Витебска.

– в аэропортовых комплексах продолжается обновление спецтехники, технологического оборудования и средств механизации, техническое переоснащение служб авиационной безопасности современным досмотровым

оборудованим.

Государственной программой «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы предусматривается:

- дальнейшее развитие Национального аэропорта Минск по хабовой технологии обслуживания пассажиров;
- развитие регулярного и чартерного авиационного сообщения из областных аэропортов силами отечественных и иностранных авиационных перевозчиков;
- открытие дальнемагистральных рейсов через Национальный аэропорт Минск между США и Республикой Беларусь;
- дальнейшая модернизация и строительство объектов аэропортов;
- оснащение территорий, прилегающих к аэропортам, республики необходимой туристической инфраструктурой, включая гостиничные комплексы, паркинг, скоростное транспортное сообщение и др.;
- повышение качества обслуживания пассажиров и развитие стандартов обслуживания пассажиров, грузов, почты, включая внедрение услуги FastTrack (ускоренное прохождение предполетных формальностей) в Национальном аэропорту Минск;
- разработка и реализация комплексов мероприятий по вхождению областных аэропортов в действующие и перспективные логистические схемы доставки грузов.

Реализация данных направлений позволит повысить эффективность использования аэропортов в соответствии с требованиями растущего авиатранспортного рынка.

#### Список литературы

1. Кропивенцева С. А. Организация и обслуживание пассажирских и грузовых авиаперевозок : учеб. пособие. Самара : Изд-во СГАУ, 2015. 72 с.
2. Махитько В. П., Захарова И. В. Введение в специальность «Организация аэропортовой деятельности» : учеб. пособие. Ульяновск : УИ ГА, 2017. 108 с.

**УДК 331.108:004.05**

***Кравченко Н. В., викладач-методист, спеціаліст вищої категорії, завідувач відділенням***

***ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4425-2915>***

***Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна***

***Лозова А. Ю., менеджер з підбору, навчання та розвитку персоналу ТОВ «Аваліс», м. Київ, Україна***

## **БІЗНЕС–ЕФЕКТ АВТОМАТИЗАЦІЇ HR–ПРОЦЕСІВ**

Управління персоналом являє собою систему впливу на умови в яких відбувається праця, навички котрі мають буду вдосконаленні та розвиненні, здібності, рівень знань якими володіють працівники, мотивацію співробітників

за допомогою застосування певних методів і способів управління з метою максимальної реалізації трудового потенціалу працівників і як наслідок розвитку організації, вдосконалення процесів, ефективного задоволення інтересів компанії та її фінансового розвитку.

Вважається, що правильне та сучасне (з урахуванням змін котрі відбуваються в бізнесі) управління людськими ресурсами впливає на зростання продуктивності роботи, зростання конкурентоспроможності та значного підвищення ефективності роботи компанії в цілому [1].

На сьогоднішній день, зростання уваги організацій, особливо з штатом, що постійно зростає, до підвищення і оновлення ефективності використання людських ресурсів активно зростає.

У сучасному бізнес-середовищі автоматизація будь-яких процесів є радше необхідністю.

Кожного року безліч організацій проводять дослідження стосовно тих ланок бізнесу котрі просідають у питаннях осучаснення своїх процесів.

Основними факторами стають:

- сповільнення зростання розвитку організації, та скорочення показників;
- поява чинників, що впливають на зниження ефективності в роботі підприємства;
- поява зовнішніх факторів, що впливають на зростання показників розвитку;
- необхідність мінімізувати витрати на працівників;
- збільшення рівня плинності кадрів [2].

Закономірністю зростання уваги сучасних компаній до підвищення ефективності використання людських ресурсів послужило розвиток нових підходів до процесу управління персоналом, впровадження сучасних технологій та автоматизації процесів.

Поширеним позначенням автоматизованих систем управління є термін «HRM-системи». HRM (Human Resource Management) перекладається як «управління людськими ресурсами». У даного визначення є деякі варіації, наприклад: HCM – «управління людським капіталом» (Human Capital Management) і WFM – «управління кадрами» (Work Force Management).

Два основні завдання, які вирішують такі системи:

- 1) облік і розрахунок операцій, пов'язаних з персоналом;
- 2) зниження витрат на роботу з кадрами.

Як правило, HRM-системи є частиною ERP-систем (англ. Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства). Однак HRM-систему розумно використовувати як самостійне доповнення загальної системи управління ресурсами організації з огляду на часто оновлюваного трудового законодавства і необхідністю регулярного поновлення програми [3].

Дані системи зазнали змін і були модернізовані з простих облікових систем, здатних здійснювати лише ряд кількісних операцій, до повноцінних багатофункціональних програм, що дозволяють також оцінити і врахувати процеси управління людськими ресурсами з якісної сторони.

Потреби, які має вирішити наявність автоматизованої системи на

підприємствах та установах:

- планування персоналу як на цілому підприємстві так і окремо взятих відділів,
- ведення кадрової політики та штатних розкладів;
- організація процесу підбору персоналу;
- координація процесів навчання та розвитку кадрів;
- управління кар'єрою працівників, та потенціалом персоналу;
- ведення кадрового резерву;
- облік руху працівників в організації (прийом, переміщення і звільнення персоналу);
- облік робочого часу;
- розрахунок заробітної плати;
- аналіз необхідності атестація та підвищення кваліфікації кадрів;
- ведення кадрового документообігу;
- надання статичної звітності з праці в державні органи;
- аналіз ефективності управління персоналом.

Розробники прагнуть поліпшити сприйняття HRM-систем рядовими користувачами, забезпечити виконання законодавчих вимог і полегшити процес впровадження і роботи з рішенням, так як сьогодні ці системи орієнтовані на використання не тільки професійними користувачами, але і всіма співробітниками організації, яким важлива простота і доступність у використанні. Крім того, розробники намагаються підвищити швидкість адаптації систем під мінливе законодавство. Незважаючи на труднощі в адаптації системи, тривалість процесу її купівлі та впровадження, очікується збільшення числа автоматизованих систем управління у використанні в організаціях. Ринок HRM-систем активно росте, спостерігається великий попит як на класичні рішення, так і на інноваційні, наприклад, хмарні способи збереження даних.

На сьогоднішній день, важливим для компаній стає питання пошуку і утримання талантів. У період, коли змінюється покоління, в компанії приходять все більше молодих людей, народжених в епоху інтернету, і, як наслідок, зростає попит на легкі, доступні технології, які легко адаптуються.

#### Список літератури

1. Управління персоналом : підручник для ВНЗ ; під ред. Т. Ю. Базарова, Б.Л. Єреміна. ; 2-е вид., перероб. и доп. М : ЮНІТІ, 2002. 560 с.
2. Архипова Н. І., Назайкинський С. В., Сєдова О. Л. Сучасні проблеми управління персоналом : монографія. М. : Прспект. 2018. 160 с.
3. Ілюшнікова Е. К., Ілюшніков К. К. Інструменти автоматизації процесу управління персоналом в комерційної організації. *Креативна економіка*. 2019. Том 13. № 7. С. 1443–1456.

УДК 351.82:338.14:343.37

*Кравченко Х. В., студентка**Науковий керівник: Хоменко Л. М., к.е.н., доцент кафедри**Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,  
м. Кременчук, Україна*

## ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ПЕРШОПРИЧИНА ВІДМИВАННЯ «БРУДНИХ ГРОШЕЙ»

Протидія відмиванню грошей має бути неодмінною складовою національних планів уряду щодо боротьби з корупцією, яка сьогодні являє собою серйозну проблему в Україні на всіх рівнях адміністративного управління в багатьох сферах громадського життя. Схеми та плани відмивання «брудних грошей» постійно вдосконалюються і тому потребують оновлення відповідних знань органів державного управління. Масштаби таких дій зростають у тих країнах, де регулятивні вимоги, як політичні, так і економічні, є послабленими, а також підвищується економічна нестабільність.

Відмивання грошей – це не тільки кримінально каране діяння, а й системна загроза, як для фінансових ринків, так і в цілому для фінансової безпеки країни. «Брудні гроші» порушують загальновизнані норми економічної діяльності, принципи ринкової економіки, сприяють криміналізації господарської діяльності, використовуються для підкупу співробітників органів державної влади і місцевого самоврядування та проникнення злочинних елементів в політичні інститути.

Протягом останніх десятиліть легалізація («відмивання») грошей, отриманих злочинним шляхом, набула широкого поширення у багатьох країнах світу. Ускладнилася і структура злочинних операцій по відмиванню «брудних грошей». Організовані злочинні угруповання, використовуючи слабкість національних систем регулювання фінансової системи, здійснюють досить гнучкі й швидкі операції з переведення і переміщення активів через кордони держав.

Основним аспектом особливості доходів, одержаних злочинним шляхом, є кримінальна мета і їх зв'язок з «тіньовою» економікою, а саме надання правомірного вигляду коштам, отриманим в результаті скоєння злочину. Таким чином, проблема легалізації злочинних доходів тісно пов'язана з тіньовою економікою. Так як ця економіка являє собою формування нелегальних доходів, то можна говорити про неї як про базис для описуваного процесу. Загальновідомим є те, що тіньова економіка є основним фактором дестабілізації економічного та соціального життя будь-якої держави.

Отже, розглянемо країни з найбільшим рівнем тіньової економіки (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, у 2018 р. Україна займала третє місце у світі за рівнем тіньової економіки в країні. Слід зауважити, що в розвинених країнах сформований ефективний механізм державної протидії тіньовій економіці, що дозволяє звужити поле тіньової діяльності.



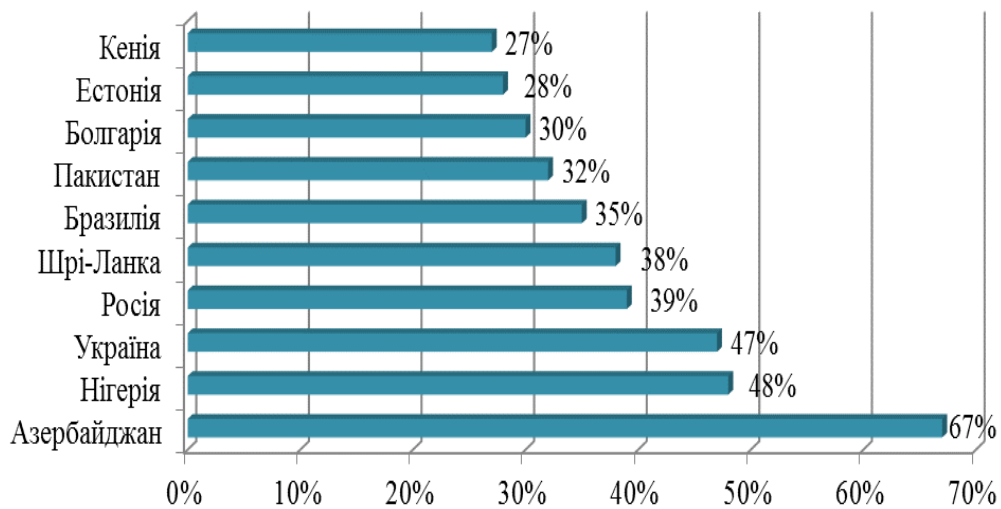


Рисунок 1 – Країни з найбільшою тіньовою економікою у 2018 р., у % до ВВП  
\*Джерело: [1]

Водночас у країнах, що розвиваються, на масштаб тіньової економіки впливають такі чинники, як політична нестабільність, слабкість державних структур та їх корумпованість. Суть всієї тіньової економіки зводиться до єдиної мети – отримання доходу поза правовим полем, тобто виникає першопричина, ключовий елемент процесу відмивання доходів. Результати дослідження масштабів тіньової економіки свідчать про те, що її значний рівень і зумовлює можливість відмивання нелегально отриманих коштів. «Тінізація» економіки, сприяючи формуванню нелегальних доходів з їх подальшим відмиванням, є однією з найбільш значних загроз національній економіці країни.

В основу діяльності всіх злочинних організацій покладено один і той же принцип з незначними, по суті, змінами. Як правило, грошові кошти спочатку вводяться в національну фінансову систему, а потім переводяться на різноманітні рахунки в закордонних банках, де починають циркулювати. Наступним кроком є повернення коштів в країну їх початкового отримання під виглядом переведення фізичним особам або в якості інвестицій. Проаналізуємо динаміку обсягів незаконного фінансового відтоку з України протягом останніх років (рис. 2).

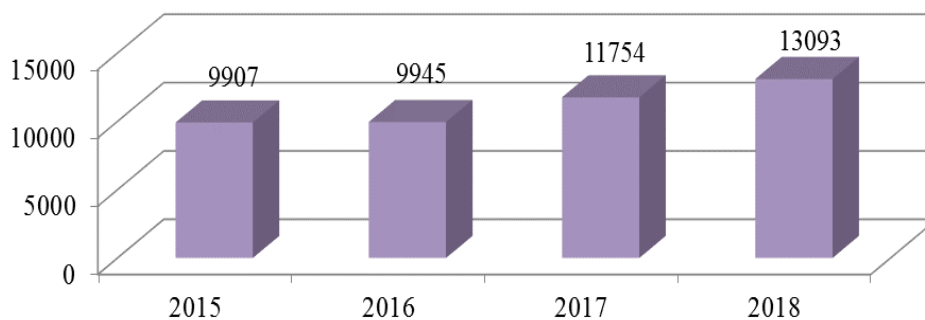


Рисунок 2 – Динаміка сумарного обсягу чистого іллегального фінансового відтоку з України, млн. дол.

\*Джерело: [1]

Масштаби незаконних транскордонних фінансових потоків української економіки вражають, оскільки виводяться величезні кошти. Як видно з даних (рис. 2), протягом досліджуваного періоду обсяги незаконного фінансового відтоку збільшились на 3 186 млн. дол. або на 32,16 %. За результатами розрахунків, за 2015-2018 роки з України загалом було виведено 44 699 млн. дол.

Легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом, як і багато інших транснаціональних злочинів, викликана глобалізацією та є її негативним проявом. Як наслідок, інтеграція України в світове співтовариство, крім надбання очевидних переваг, потребує серйозних зусиль щодо боротьби з різними злочинами, зокрема із відмиванням «брудних» доходів. Тому особливості даного виду доходів зумовлюють визначення певної системи заходів, механізму боротьби та напрямів вдосконалення системи протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом.

Заходами, спрямованими на протидію вчинення злочинів, пов'язаних з відмиванням «брудних грошей», можуть бути:

- доповнення та вдосконалення нормативно-правових актів та законодавчих документів у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом;

- вдосконалення системи фінансового контролю, зберігання документів як в електронному вигляді, так і на паперових носіях, за загальними правилами обліку;

- більш ретельне здійснення нагляду за кредитно-грошовими операціями, здійснюваними клієнтами в ході ділових відносин, з метою підтвердження відомостей про клієнта, його постачальників і контрагентів;

- вдосконалення методів вивчення і ідентифікації клієнтів організацій, що здійснюють операції з грошовими коштами або іншим майном, що включає в себе диференційований підхід до ідентифікації та вивчення клієнтів в залежності від їх приналежності до відповідної групи ризику;

- зміцнення міжнародного співробітництва в сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом.

Таким чином, дотримання запропонованих шляхів та методів протидії відмиванню «брудних грошей» в нашій країні забезпечить підвищення ефективності проведення боротьби із злочинністю та дозволить внести вклад у зміцнення міжнародної системи боротьби з відмиванням «брудних грошей».

#### Список літератури

1. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. Державна служба фінансового моніторингу України. 2019 р. URL: <https://finmonitoring.in.ua/NRA2019.pdf>.

УДК 159.98

*Кравчук В. С., студентка*

*Науковий керівник: Юрик Н. Є., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1672-3049>*

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,  
м. Тернопіль, Україна*

## РОЗВИТОК КАР'ЄРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОСОБИСТОСТІ

В сучасних умовах кризової ситуації, яка склалася у всіх сферах життя та діяльності процес кар'єрного розвитку особистості є одним із можливих варіантів формування конкурентоспроможного висококваліфікованого фахівця. Розкриття кар'єрного потенціалу в такого фахівця призведе до власного усвідомлення необхідності професійного зростання та відповідальності за подальше власне кар'єрне зростання.

Просування кар'єрними сходами є результатом вираження та реалізації особою себе через професійні досягнення, активність у професійній діяльності. Кар'єрне зростання є частиною життєвої стратегії, адже протягом усього життя людина прагне зростати, самостверджуватися, самореалізовуватися, втілювати в життя власні бажання та досягати цілей. Планування кар'єри допомагає та полегшує кар'єрне просування, шляхом правильної постановки цілей, визначення кар'єрної стратегії та тактики досягнення професійної мети. Формування цілей кар'єри – це постійний процес, оскільки з віком змінюємось не тільки ми, а й наші прагнення, рівень нашого професійного та особистісного розвитку [1, с. 36].

На практиці існує значна кількість методів планування кар'єри. Найпопулярнішим методом є розроблення кар'єрограми, він використовується переважно при стратегічному плануванні посадової кар'єри.

У кар'єрограмі наочно поданий оптимальний кар'єрний шлях до посад вищого рівня, переважно вона складається не менше ніж на 10 років.

Також поширеним є метод побудови кар'єрних карт Армстронга [2, с. 135]. Вчений визначає рівні відповідно до інформації, якою повинен володіти працівник, для виконання роботи на високому рівні. На основі цих діапазонів позначаються точки та формується карта кар'єри.

Для ухвалення обґрунтованих рішень, які стосуються розвитку кар'єри працівнику рекомендуємо використовувати метод побудови сценарію самоаналізу кар'єри та розроблення особистого плану розвитку, який включає в себе аспекти:

- 1) ваші теоретичні та практичні навички та ваша робота;
- 2) ваше життя та ваша робота;
- 3) альтернативні варіанти кар'єри;
- 4) корисні майбутні навички, які необхідно набути;
- 5) всі можливі шляхи та інструменти вирішення проблем;
- 6) визначення першочерговості щодо подальшого вашого навчання;
- 7) вибір пріоритетного для вас способу навчання;

- 8) визначення строків виконання поставлених перед собою завдань;
- 9) ваші потенційні можливості та ресурси для навчання,
- 10) планування власного розвитку.

Даний метод допоможе проаналізувати рівень майстерності, власні бажання, визначити цілі та розробити план заходів навчання, пов'язаного з роботою та кар'єрою.

Для планування кар'єри керівників рекомендуємо методику розроблення особистого життєвого плану кар'єри керівника Кібанова, яка базується на самоаналізі та визначенні кар'єрних цілей та складається з трьох основних розділів:

- 1) оцінювання життєвої ситуації;
- 2) визначення кінцевих цілей кар'єри;
- 3) визначення приватних цілей і складання плану діяльності розвитку [3, с. 136].

Також рекомендуємо використовувати методики планування кар'єри на основі самоаналізу, SWOT-аналізу, які допомагають працівнику визначити свої очікування від реалізації кар'єри та зрозуміти наскільки вона важлива, оптимізувати постановку цілей власної кар'єри.

Проаналізувавши існуючі методики планування кар'єри, пропонуємо використовувати їх комплексно, тобто шляхом об'єднання кількох методик в одну для синергуючого ефекту та багатостороннього аналізу своїх професійних можливостей та прагнень та інших факторів, що мають вплив на рух по кар'єрних сходах, прогнозування власної кар'єри. Таке поєднання робить методику досить комплексною й універсальною для застосування.

Отже, залежно від професійної мети, життєвих цілей, професії, способів дослідження та інших чинників існують різноманітні методики планування кар'єри, які може обрати працівник.

Реалізація власних потенційних можливостей стає визначальним чинником у процесі професійного кар'єрного зростання.

Правильність вибору методики планування власної кар'єри не тільки прискорить процес кар'єрного росту, але й активізує та мобілізує всі потенційні можливості працівника, що призведе до підвищення ефективності його діяльності в цілому.

#### Список літератури

1. Лугова В. М., Голубєв С. М. Основи самоменеджменту та лідерства : навчальний посібник. Харків, 2019. 2012 с.
2. Селютін В. М. Самоменеджмент : навчальний посібник. Харків : ХДУХТ, 2017. 206 с.
3. Чайка Г. Л. Самоменеджмент менеджера : навчальний посібник. Київ : НТУ, 2017. 228 с.

УДК 304

*Круш І. В., студент**Науковий керівник: Недзведовська О. Є., викладач**Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна*

## МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ БІДНОСТІ КРАЇН СВІТУ

Бідність була і залишається однією з найгостріших проблем у світі. Через величезну різницю в економічному розвитку країн велика частка населення бідних країн проживає за межею бідності. Ще у IV столітті до н.е. великий давньогрецький мислитель Платон у трактаті «Закони» торкався питань співвідношення багатства і бідності [1]. В свою чергу, його учень Аристотель (384 – 322 роки до н. е.) у відомій праці «Політика» теж згадує проблему бідності й багатства. За Аристотелем, переважання одного з цих елементів визначає відповідну форму державного устрою [2]. На думку англійського мислителя, засновника органічної школи Г.Спенсера, бідність і багатство – явища, що виникають закономірно, а нерівність збільшується одночасно із зростанням суспільного виробництва. Проте, він вважав, що бідність – явище не стільки соціальне, а скільки особиста проблема тих, хто не зміг вписатися в існуючі соціальні рамки. Він вважає втручання держави у природний розвиток суспільства недоцільним, бо бідність і багатство – явища позитивні, вони стимулюють людський розвиток [3]. Систематичне дослідження проблеми бідності провів уперше Бенджамін Сібом Роунтрі: йому ж і належить перше формальне означення бідності, для чого він ввів концепцію кошика базових продуктів. Кожен хто не міг дозволити собі придбати цей кошик продуктів вважався бідним.

Нами було зібрано статистичні дані по 110 країнам світу за 2019 рік. На основі опрацьованої літератури нами було сформовано гіпотези щодо впливу певних соціально-економічних факторів на бідність:

- Розмір мінімальної заробітної плати в місяць (доларів США);
- ВВП на душу населення (доларів США);
- Індекс освіти (пункти);
- Індекс миру (бали).

В процесі дослідження були сформовані наступні статистичні гіпотези:

- Зі збільшенням ВВП на душу населення рівень бідності зменшується.
- Зі збільшенням мінімальної зарплати рівень бідності зменшується.
- Зі збільшенням індексу освіти рівень бідності зменшується.
- Зі збільшенням індексу миру рівень бідності збільшується.

Для моделювання рівня бідності використовуємо покроковий метод найменших квадратів:

Рівень бідності =  $-0,652 * \text{ВВП на душу населення} - 0,425 * \text{Мінімальну заробітну плату} - 1,946 * \text{Індекс освіти} + 0,0003 * \text{Індекс миру} + 10,984$

Необхідно провести тест на правильну специфікацію, тобто визначити чи є в моделі нелінійні компоненти. Використовуємо RESET – test для визначення правильної специфікації моделі. На основі результатів тесту модель є

нелінійною. Для виправлення ситуації необхідно модифікувати існуючі змінні та замінити їх на нелінійні. Знайдемо параметри оновленого рівняння регресії, використовуючи покроковий МНК:

Рівень бідності =  $-0,051 * (\text{Мінімальна заробітня плата})^2 - 0,769 * \text{ВВП на душу населення} + 0,026 * (\text{Індекс миру})^{(1/2)} + 9,537$

Провівши тест на мультиколінеарність, можна зробити висновки, що в моделі відсутня мультиколінеарність. Нами було проведено тест Бройша-Пагана на виявлення гетероскедастичності, на основі результатів якого було зроблено висновок про наявність гетероскедастичності у моделі. Для коректної оцінки рівняння регресії з гетероскедастичністю використовуємо узагальнений метод найменших квадратів.

Отже, фінальне рівняння регресії має вигляд:

$\log(\text{Рівень бідності}) = -0,572 * \log(\text{Мінімальна заробітня плата})^2 - 2,291 * \log(\text{ВВП на душу населення}) + 1,043 * \log(\text{Індекс миру})^{(1/2)} + 3,65$

Отже, з рівнем значимості 1% можна стверджувати, що при збільшенні мінімальної зарплати на 1% рівень бідності зменшується на 0,756%.

Отже, з рівнем значимості 1% можна стверджувати, що при збільшенні ВВП на душу населення на 1% рівень бідності зменшується на 2,291%.

Отже, з рівнем значимості 1% можна стверджувати, що при збільшенні індексу миру на 1% рівень бідності збільшується на 1,088%.

Причому коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,985$ , що свідчить про те, що дана модель описує досліджуване явище на 98,5%.

Отже, на основі створених моделей можна зробити висновок, що на рівень бідності впливають мінімальна зарплата, ВВП на душу населення та індекс миру. Відповідно до проробленої роботи, в ході дослідження було виявлено, що дані моделі є статистично значущими та адекватними дійсності в цілому, і також здатні описувати реальні економічні явища. Подальшим розвитком роботи є:

- збільшення кількості вибірки та факторів у моделі;
- проведення кластеризації для їх поділу на підгрупи;
- побудова моделі на основі даних часових рядів певної країни з використанням визначених нами факторів та побудова прогнозів на основі нової моделі.

#### Список літератури

1. Гегель Г. В. Ф. Філософія права. *Серія: Філософські погляди*. Москва : Думка, 1990. 526 с.
2. Аристотель. Політика. : Соч. в 4-х тт. М. : Просвещение, 1983. Т. 2. С. 71–78.
3. Спенсер Г. Соціальна статика. Виклад соціальних законів, які обумовлюють щастя людства. СПб., 1906. 129 с.
4. Лібанова Е. М. Бідність населення України: причини, масштаби, Наслідки. Київський Національний Економічний Університет імені Вадима Гетьмана. Київ, 2008. 343 с.
5. Бабак І. М. Бідність в Україні: методологічний аспект. *Стратегія розвитку України: соціологія, економіка, право*. 2008. № 1/2. С. 201–204.

УДК 656

*Лисенко А. О., студентка*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3563-3927>*

*Науковий керівник: Сардак С. Е., д.е.н., професор*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4716-3355>*

*Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ АВІАЦІЇ В УКРАЇНІ

Досягти високого рівня конкурентоспроможності сфери авіації України в умовах глобалізації, можна за рахунок поглибленого і всебічного аналізу діяльності провідних компаній на ринку авіаперевезень, впровадження нових технологічних нововведень та оптимізації структури галузі [1].

Розвиток цивільної авіації за останні кілька років отримав потужний поштовх як технологічно, так і економічно. Кількість людей, які подорожують повітряним транспортом, щороку зростає, тому конструктори регулярно публікують дуже цікаві концепції майбутнього льотного транспорту – від літаків-автопілотів в особистих повітряних таксі. В даний час більшість цих проектів ще знаходяться на стадії дослідження, тестування і розробки стратегій економічної реалізації [2].

Україна в числі тих країн світу, авіаційні підприємства якої здатні виконати повний цикл створення авіаційної техніки, повний цикл ремонту авіаційних двигунів. Але Україна суттєво програє США і Китаю – лідируючим країнам цього ринку. Основною причиною є те, що китайські прототипи літаків характеризуються високою потужністю, модернізацію і високими експлуатаційними показниками, в той час як українські не є технічно оснащеними та поки не можуть гідно конкурувати на зарубіжному ринку.

Одним з головних інструментів оптимізації галузевого розвитку авіації, постає оптимізація стратегічного управління підприємств, що дозволяє спланувати діяльність авіакомпанії, за рахунок оновлення інформації і корективів, адаптувати компанію до змін, ніж мінімізувати вплив негативних факторів. Потребує покращення бізнес-планування авіакомпаній в умовах епідемічної кризи, яка використовувала всі напрацювання традиційного планування конкретного ринку: бізнесу, конкурентної боротьби, діяльності маркетингових служб, комерційного та фінансового ризику, стратегії фінансування, досягнення беззбитковості та необхідного рівня рентабельності, якісного обслуговування клієнтів [3].

Авіаційна промисловість України налічує понад 60 підприємств, хоча основу її складають: ДП «Антонов», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор», АТ «Мотор Січ», ДП «Завод 410 цивільної авіації», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство і ряд інших. Українські авіапідприємства не є лідерами світового ринку авіаперевезень, хоча в багатьох країнах світу знають найбільший літак у світі Ан-225 «Мрія» [4].

Рушійним аспектом проблематики розвитку вітчизняних авіакомпаній є низькі динамічні здатності (динамічні здібності) адаптації власників до вимог

міжнародного авіаційного ринку, а саме, у відсутності чіткого механізму проведення економічного аналізу, планування і стратегічного управління в умовах кризи. Такі недоліки призводять до відсутності у авіакомпанії чіткої магістралі діяльності в майбутньому, неможливості раціонального використання ресурсів та залучення державних інвестиційних коштів з метою удосконалення умов функціонування. Дослідивши досвід роботи світових авіакомпаній слід зазначити, що становлення і розвиток ринкової системи господарювання в Україні в умовах пандемії вимагає принципово нових підходів до організації стратегічного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів цивільної авіації, особливу увагу в цьому процесі займає стратегічне управління з використанням бізнес-плану [5].

Серед основних причин, що перешкоджають інноваційній активності авіаційних підприємств України слід виділити наступні: слабкий попит на інновації на вітчизняному ринку і висока конкурентоспроможність серед авіаційних підприємств на міжнародних ринках; недолік вільних фінансових ресурсів для цільової розробки інноваційних продуктів; недостатня державна підтримка; необхідність оновлення близько 80% виробничих потужностей авіапідприємств; відсутність необхідної системи економічної інтеграції авіаційних підприємств; недостатність логістичного забезпечення інноваційної активності [4].

Впровадження інноваційних технологій в авіаційну галузь сприяє: збільшенню обсягу перевезень вантажів і пасажирів повітряним транспортом; росту вантажо- і пасажирообороту у внутрішніх і міжнародних сполученнях; залученню інвестицій, в тому числі і з боку іноземних партнерів; зміцненню рівня країни в міжнародній транспортній системі; позиціонування країни як транзитної в здійсненні міжнародних перевезень тощо [6].

Напрями інноваційного розвитку транспорту: перехід транспортної системи на більш просунутій технологічний рівень вантажних і пасажирських перевезень, включаючи грамотну автоматизацію, інформатизацію та електрифікацію всіх відділів транспортної системи в зв'язці «пасажир/вантаж – управління»; перехід від автоматизації окремих процесів до абсолютної автоматизації для зниження ручної праці і трудомістких витрат; підвищення ефективності та зниження собівартості перевезень; створення екологічно чистого транспорту з потенціалом організації швидкісного руху, що є одним із пріоритетних напрямків [2]. Загалом впровадження транспортних інновацій є дуже важливим процесом на будь-якому етапі розвитку держави. Це запорука успішного розвитку транспортної галузі, яка задовольняє зростаючі потреби людини і економіки в своєчасних, безпечних, економічно вигідних перевезеннях вантажів і пасажирів.

Авіаційна галузь з початку світової пандемії зазнала значних позапланових змін і продовжує свою трансформацію. Зміни торкнулися як виробників так і експлуатантів повітряних суден, багато авіакомпаній припинили своє існування, інші зазнали значного скорочення як в парку літаків так і кількості авіа послуг. Економічні збитки потерпілій авіа індустрія за поточний рік можна зіставити зі збитком від серйозного військового конфлікту. Так Міжнародна



асоціація повітряного транспорту (IATA) оцінює мінімальний річний збиток авіакомпаній в розмірі 280 млрд. євро. Відновлення авіації можливо лише через перезавантаження галузі з впровадженням заходів узгоджених з Міжнародною організацією цивільної авіації. Оскільки близько 10% світового ВВП припадає на туризм, а його більша частина залежить від авіаперевезень, то відновлення галузі стане важливою складовою відновлення світової економіки. Зрозуміло, що єдиним виходом з такої ситуації буде трансформація світової авіаційної галузі. Очікувано що більшість продажів і реєстрація буде здійснюватися онлайн, також як і більшість інших сервісів. Компанії будуть змушені шукати більш дешеві технології починаючи з повного і закінчуючи впровадженням безпілотних комплексів для управління повітряним судном. Також прогнозується поступове зростання цін і перерозподіл ринків, монополізація окремих територій і напрямків [7].

Можна передбачити, що в Україні буде формуватися власна адаптаційна політика пристосування, але в умовах глобальних змін тренди в сфері авіації будуть залежати від упровадження глобальних тенденцій розвитку високотехнологічних технологій і міри їх упровадження у виробництво та обслуговування [8].

#### Список літератури

1. Галушко О. С. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку : монографія. Дніпро : Національний гірничий університет, 2012. 212 с.
2. Павліщева Ю. І., Черніхова О. С. Значення впровадження інноваційних технологій в авіаційну галузь для розвитку економіки. *Менеджмент, економіка та логістика*. 2020. С. 366–368.
3. Коваленко Н. О. Стратегічне управління підприємством цивільної авіації в умовах світової пандемії із використанням бізнес-плану. *Економіка, менеджмент та бізнес-адміністрування в системі транскордонного співробітництва*. 2020. С. 32–33.
4. Кривов'язюк І. В., Кулик Ю. М. Забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств у контексті їх логістичної діяльності. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 6(62). С. 7–13.
5. Коваленко Н. О., Столярчук Н. В. Бізнес-планування як елемент управління авіаційними підприємствами в умовах світової пандемічної кризи. *Науковий огляд*. 2020. № 9(72).
6. Никифорок О. І. Розвиток транспорту з метою відновлення і зростання української економіки. *Наукова доповідь*. НАН України. 2018. 200 с.
7. Баранов В. В. Трансформація авіаційної галузі в умовах структурних змін світової економіки. *Економіка, менеджмент та бізнес-адміністрування в системі транскордонного співробітництва*. 2020. С. 28–29.
8. Мешко Н. П., Сазонець О. М., Джусов О. А. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації : національний та корпоративний аспекти : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2012. 472 с.

УДК 658.15

*Литовченко О. Ю., к.е.н., доцент*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-7852-4918>*Харківський національний університет міського господарства  
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Питання планування фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва та ефективного контролю за її результатами завжди були та залишаються доволі актуальними, оскільки зневажання ними призводить до катастрофічних наслідків, аж до банкрутства та згорання діяльності підприємств. В результаті дослідження питань в цьому напрямку, встановлено, що об'єктивною причиною виникнення кризового становища на багатьох вітчизняних підприємствах є відсутність у керівництва чітких стратегічних цілей розвитку, а також довгострокових фінансових планів, що свідчить про загальний низький рівень фінансового менеджменту. Водночас, на підприємствах відчуваються певні труднощі, пов'язані з відповідністю стратегічних та тактичних цілей і завдань, що реалізуються структурними підрозділами та окремими працівниками. Відповідно, внаслідок цього, виникають проблеми з визначенням потреби в капіталі, оптимізацією його структури, зниженням оборотності оборотного капіталу та його знаходженням, переважно, у неліквідних запасах, зростанням обсягів дебіторської заборгованості та її переході у стан сумнівної або безнадійної заборгованості, що в свою чергу, спричиняє втрату платоспроможності та зростання збитковості.

З-поміж інших функцій управління, планування та контроль вважають найважливішими функціями управління будь-якою організацією. Це є цілком справедливим щодо фінансового планування. При цьому слід звернути увагу на взаємозв'язок та взаємообумовленість функцій планування та контролю, адже як планування не має сенсу без дієвого контролю, так й контролювати будь-що без чіткого уявлення про планові показники та орієнтири вбачається неможливим. Таким чином, з одного боку, контроль є основою для планування, а з іншого – планування є необхідною передумовою для реалізації контрольної функції.

Зв'язок поточної фінансової діяльності з майбутніми фінансовими результатами забезпечує стратегічне планування. Звідси випливає, що загальний успіх діяльності будь-якого суб'єкта господарювання прямо залежить від реальності стратегічного планування, рівня реалізації стратегічних завдань та якості проведення стратегічного аналізу. Метою стратегічного планування є вибір найбільш ефективних механізмів та інструментів для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Головними завданнями планування у стратегічному вимірі є визначення горизонтів планування, визначення напрямків діяльності підприємства на довгострокову

перспективу, а відповідно до цього – формулювання стратегії розвитку та визначення факторів, що дозволять досягнути бажаних чинників успіху.

Найбільш гострим питанням під час стратегічного планування є встановлення періоду, тобто певного часового горизонту планування, що перш за все залежить від ряду факторів: специфіки діяльності підприємства, рівня невизначеності, що існує та прогнозується на ринку, галузевої приналежності підприємства та інших. Оптимальними вважаються стратегічні плани на п'ять наступних років, які підлягають періодичній ревізії, що викликано змінами у зовнішньому чи внутрішньому середовищі функціонування підприємства.

Стратегічне планування у вигляді довгострокових фінансових планів – це тільки частина консолідованого стратегічного плану підприємства, поряд з виробничим, маркетинговим та іншими планами. Такі стратегічні фінансові плани спрямовують діяльність підприємств на досягнення їх стратегічних цілей. Вони містять інформацію про напрямки розвитку, наукові та технічні розробки, обсяг витрат на основні фонди, нематеріальні активи, джерела фінансування та структуру капіталу, питання проведення маркетингу тощо. Фінансове забезпечення стратегічного планування реалізується шляхом затвердження річних бюджетів та бізнес-планів.

Призначенням контролю є встановлення відхилень фактичних показників від планових та визначення причин, а також формування висновків про «вузькі місця», що потребують підвищеної уваги з боку фінансового менеджменту на підприємстві. З цією метою, на практиці вивчають та оцінюють чинники, що призводять до означених небажаних подій, оцінюють їх за допомогою факторного аналізу. При цьому, на відміну від поточного контролю, характерною особливістю стратегічного контролю є його превентивний характер, тобто він передбачає та попереджує можливі відхилення від запланованих показників, що є основою для оперативного коригування фінансової політики, здійснюваних процедур, правил тощо. Отже, такий контроль базується на імовірнісних оцінках і показниках, а також припущеннях.

Взаємозв'язок планування та контролю характеризує основний зміст контролінгу, який, власне, і полягає в систематичному порівнянні фактичних показників діяльності підприємства із запланованими в подальшому відхиленнями. Більшість фахівців з управління підприємством під контролінгом розуміють функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством. Інакше кажучи, контролінг – це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг. Контролінг забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки планування, контролю, обліку та аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень [1].

Фінансовий контролінг є важливим напрямком контролінгу, з-поміж інших (контролінгу збуту, дивізіонального контролінгу, контролінгу виробництва та закупівель тощо).

В сучасному економічному просторі не існує усталеного визначення стратегічного фінансового контролінгу, але зазвичай, під цим терміном науковці розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів стратегічного управління фінансами, вартістю підприємства та його ризиками. Метою стратегічного контролінгу є встановлення відповідності поточної організації фінансової діяльності підприємства та намічених стратегічних цілей розвитку на період, обмежений лише уявленням фінансового менеджменту про адекватність планів та прогнозів.

У межах стратегічного фінансового контролінгу виконуються наступні завдання: визначаються горизонти планування; формуються стратегічні напрямки та цілі підприємства; встановлюються фактори, що мають призвести підприємство до успіху; розробляється фінансова стратегія; формується система раннього попередження та реагування на «нечіткі сигнали» про відхилення від планів; забезпечується адекватність тактичних завдань довгостроковим стратегічним цілям, тощо. При цьому взаємоузгодженість цільових показників стратегічного та оперативного контролінгу досягається в результаті побудови інтегрованої системи довгострокового та оперативного планування.

Розробка стратегічного плану є результатом спільних дискусій керівництва і провідних менеджерів підприємства, а контролер при цьому відіграє активізуючу роль і виступає модератором та синтезатором процесу [2]. До цього варто додати, що стратегічний план повинен враховувати результати аналізу сильних і слабких сторін підприємства, забезпечувати відповідність фінансових інтересів підприємства та інтересів його зовнішнього оточення.

Результатом поєднання стратегічного фінансового планування та контролю є: забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами; визначення шляхів ефективного вкладання капіталу та оптимізації його структури, а також раціональності його використання; виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку; забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства, тощо. Отже, стратегічний контролінг можна розглядати як спеціальну саморегульовану систему методів та інструментів, спрямованих на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що є надзвичайно важливим в процесі довгострокового фінансового планування діяльності підприємства.

#### Список літератури

1. Підопригора І. В., Мінка В. Ф. Формування системи стратегічного контролінгу. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. Вип. 53. С. 102–106.
2. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2003. 554 с.

УДК 658

*Лісова М. А., старший викладач, викладач вищої категорії  
Фаховий коледж транспорту та комп'ютерних технологій Національного  
університету «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ В ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ ПІДПРИЄМСТВА

За умови активізації конкурентних дій, непередбачуваності зовнішнього середовища, посилення інтеграційних процесів та розширення ринкових кордонів успіх підприємств залежить від використання ними нових інструментів, які б забезпечували можливість адаптування до сучасних умов функціонування та здійснення своєї господарської діяльності найбільш ефективним способом, досягаючи зниження витрат при збереженні високої якості товарів і послуг. Однією з найбільш популярних на сучасному етапі моделей бізнесу є аутсорсинг. У сучасній літературі існує багато тлумачень терміна «аутсорсинг», який дослівно з англійської «outsourcing» означає використання зовнішнього джерела чи ресурсу [4, с. 115]. В більшості бізнес-джерел аутсорсинг розглядають як передачу частини певних функцій або бізнес-процесів підприємства на виконання «третьої сторони». При цьому слід зауважити, що в економічній літературі під поняттям «аутсорсинг» мається на увазі довгострокові, тривалі контрактні відносини між замовником і підрядником, при яких аутсорсер адаптує власні ресурси (інтелектуальні, виробничо-технічні, технологічні та ін.) під інтереси замовника в рамках існуючого договору. Делегування виконання частини своїх бізнес-функцій дає можливість підприємству концентруватися на пріоритетних видах бізнесу й операціях і тим самим забезпечує йому конкурентні переваги.

Особливо актуальним на сучасному етапі є використання аутсорсингу в логістичних процесах підприємства, оскільки це найчастіше дозволяє підприємству зменшити логістичні витрати, підвищити рівень виконуваних логістичних послуг тощо. Незважаючи на різнобічність поглядів сучасних науковців, можна виділити спільні риси, які притаманні логістичному аутсорсингу, а саме: на аутсорсинг передаються як окремі функції логістичної діяльності, так і повний напрямок діяльності підприємства; аутсорсер бере на себе відповідальність на всіх етапах ланцюга постачань; логістичний аутсорсинг – це довгострокова угода, що передбачає контрактні стосунки між замовником та аутсорсером; логістичний аутсорсинг використовується для оптимізації витрат і ресурсів на підприємстві [4, с. 118].

Беручи до уваги все вищесказане, та те, що логістичні послуги на українському ринку можна поділити на 5 груп (транспортно-логістичні послуги; послуги з митного оформлення; послуги складу; координація процесу закупівель, упаковка/переупаковка товарів, складування; комплексні послуги), можна сказати, що логістичний аутсорсинг – це передача певної логістичної функції або повного напрямку діяльності підприємства на основі угоди між замовником та аутсорсером на довгостроковий період для оптимізації витрат і

ресурсів та покращення фінансового стану підприємства при умові, що замовник формулює завдання, не конкретизуючи спосіб рішення цих завдань, а аутсорсер одноосібно вибирає раціональний спосіб дій та несе відповідальність за досягнення необхідного результату [3, с. 86]. Загалом, ринкове середовище сформувало певні форми взаємовідносин між підприємством та аутсорсинговою компанією, яке нині може передбачати формування довгострокових договірних відносин, страхування ризиків, застосування загальних корпоративних стандартів якості, єдині логістичні підходи до управління виробництвом та розподілом, вироблення взаємоприйнятних економічних і фінансових регуляторів, використання інтегрованих інформаційних платформ [1, с. 15].

На українському ринку за принципом автономної логістики працює близько 10 % підприємств, майже 90 % українських виробників працюють повністю або частково передають логістичне забезпечення на аутсорсинг. Логістичний аутсорсинг діяльності виробничих підприємств представлений в Україні близько 50 професійними логістичними операторами, зокрема такими компаніями як: «Група Берег», «Комора С», «УВК», «ТБН Логістик», «Фордон», «УЛС», «Укрпродукт-Логістик», «Ост-Вест Експрес», «Ін-Тайм». Із входженням України у СОТ на український ринок почалась експансія міжнародних логістичних компаній, які активно розвивають свою діяльність, серед яких: «ASTRA», «DHL», «FedEx», «Fiege», «Ups», «Kuehne&Nagel», «Raben», «Schenker Ukraine», «Maersk Logistics Україна», «FM Logistic», «Revival Express». 70–80 % цих логістичних компаній – це вузькоспеціалізовані посередники, що займаються транспортуванням, експедицією, складуванням, митним оформленням, вантажопереробкою та ін. [3, с. 84]. Протягом останніх років в Україні почав формуватись і ринок комплексної логістики.

До найбільш вагомих переваг логістичного аутсорсингу слід віднести зменшення логістичних витрат, можливість використання рідкісних ресурсів, економію на адміністративно-організаційних витратах тощо. Щодо обслуговування клієнтів, то користь аутсорсингу підтверджують такі чинники як підвищення ефективності основних бізнес процесів, ефект розподілу ризиків, якісний стандартизований сервіс, можливість комплексного обслуговування у одного постачальника, впровадження новітніх інформаційних технологій. В Україні аутсорсинг розвивається не так активно як за кордоном, що пояснюється цілою низкою причин, найпоширенішими серед яких є недотримання прийнятих зобов'язань щодо рівня обслуговування; відсутність стратегічного бачення серед управлінського персоналу; складність у досягненні зниження витрат; зростання цін після встановлення співпраці; зниження можливості впливу і контролю щодо функцій, які передаються логістичному провайдеру; «непрозорість» логістичних операцій, відсутність консультативних можливостей, які спираються на знання, тощо [2, с. 39].

Таким чином, ефективність функціонування вітчизняних підприємств значною мірою залежить від рівня розвитку логістичного аутсорсингу та ступеня відповідності виконуваних логістичних функцій й операцій міжнародним стандартам і нормам. Відповідність виконуваних логістичних

функцій міжнародним стандартам сприятиме підвищенню конкурентоспроможності української продукції, створенню сприятливих умов для її експорту, інтеграції вітчизняних підприємств до світового ринку [5, с. 774].

Отже, на підставі дослідження літературних джерел, узагальнення світового досвіду та аналізу вітчизняного ринку логістичних послуг можна зробити висновки, що аутсорсинг в логістиці є однією з найсучасніших бізнес-моделей, що дає змогу досягти реальних конкурентних переваг і основними мотивами передачі логістичних функцій на аутсорсинг є прагнення зробити бізнес керованішим, відразу знизити витрати (і при цьому одержати якісний гарантований сервіс), отримати прибуток. Для того, щоб визначити доцільність передачі тієї або іншої функції на аутсорсинг, потрібно розглянути її з позиції чотирьох аспектів: стратегічного фокуса, операційної здатності, фінансової вигоди і можливості для вдосконалення всередині підприємства.

#### Список літератури

1. Біловодська О. А., Латунова Д. А. Оцінка логістичного аутсорсингу інноваційно активного підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. №3. С. 13–23.
2. Гюлев Н. У. Конспект лекцій з курсу «Логістичний менеджмент». Харків. нац. ун-т. міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 52 с.
4. Кулієв А. Ю., Нагіх С. М. Організаційно-правові проблеми використання аутсорсингу на ринку логістичних послуг в умовах українських реалій. *Право і суспільство*. 2017. №3. С. 82–88.
5. Петренко О. І., Суско В. В. Основні проблеми впровадження логістичного аутсорсингу на вітчизняних підприємствах. *Водний транспорт*. 2016. Вип. 2. С. 115–123.
6. Шарчук Т. В. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес-процесами підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 633: Логістика. С. 772–780.

**УДК 658**

*Лісовий Є. В., студент*

*Науковий керівник: Лісова М. А., викладач вищої категорії, старший викладач*

*Фаховий коледж транспорту та комп'ютерних технологій Національного університету «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Успішність функціонування промислових підприємств напряму залежить від ефективності споживання енергоресурсів, адже для більшості підприємств

частка витрат на енергоресурси становить понад 30% від усіх витрат підприємств. Сутність проблеми полягає у слабкій реалізації засад енергетичного менеджменту, не усвідомленням його важливості керівництвом, органами влади, недостатній інформаційній підтримці. Крім того, систематичне та стрімке зростання вартості паливно-енергетичних ресурсів для промислових споживачів України зумовлює їх до пошуку шляхів ефективного та раціонального споживання. Але значного ефекту це не дає, тому що дії, які направлені на підвищення рівня енергоефективності, не є систематичними, носять фрагментарний характер [3, с. 58]. Тому питання впровадження системи енергетичного менеджменту (далі СЕМ) на промислових підприємствах згідно міжнародним стандартам досі залишається актуальним, оскільки це дозволить зменшити обсяги споживання енергетичних ресурсів, збільшити обсяги виробництва та підвищити конкурентоспроможність українських промислових підприємств.

Незважаючи на те, що починаючи з 1 січня 2015 року в Україні набув чинності ДСТУ ISO 50001:2014, який регламентує побудову СЕМ, проте широкого застосування на вітчизняних промислових підприємствах він не набув, оскільки запропонована система енергетичного менеджменту є неадаптованою, а відсутність практичних рекомендацій та чіткого інструментарію щодо його реалізації ускладнює процес впровадження СЕМ на промислових підприємствах України. Стандарт чітко не регламентує процес створення СЕМ на підприємстві і носить рекомендаційний характер. Мова йде лише про певні вимоги, яких слід дотримуватись підприємству, аби підвищити рівень енергетичної ефективності [2, с. 97].

Система енергетичного менеджменту – це частина загальної системи управління підприємством, яка включає в себе організаційну структуру, функції управління, обов'язки та відповідальність, процедури, процеси, ресурси для формування, впровадження, досягнення цілей політики енергозбереження [1, с. 16]. Ця політика реалізується шляхом розроблення нових енергозберігаючих, маловідходних та безвідходних технологій, ефективних систем та засобів контролю за енергоспоживанням та захисту довкілля від забруднення, організації інтегрованого енергетичного та економічного менеджменту. СЕМ покликана до комплексного вирішення проблеми енергоефективності постійного характеру із повною інтеграцією в організаційну структуру промислового підприємства. СЕМ не потребує створення нового підрозділу на підприємстві та значних фінансових затрат, орієнтована на удосконалення наявних управлінських методів управління, а також зосередження уваги керівництва та персоналу підприємства на аспектах енергоефективності [3, с. 58]. Впровадження СЕМ передбачає послідовне виконання чотирьох взаємопов'язаних етапів. Етап енергетичного планування є першим етапом розробки СЕМ і включає аналіз законодавства, енергетичний аналіз, визначення базового рівня (базису), затвердження показників енергоефективності, встановлення енергетичних цілей та завдань. Енергетичне планування є ключовим процесом СЕМ, оскільки передбачає розробку загальної стратегії СЕМ з конкретними планами виконання, з чітко



встановленими термінами та визначеними відповідальними особами. Лише якісний та детальний план дасть підприємству можливість побудувати дієву СЕМ. По суті документально затверджений енергетичний план є покроковою інструкцією до виконання на етапі впровадження та функціонування СЕМ. Етап впровадження та функціонування є другим етапом реалізації СЕМ і передбачає навчання персоналу, організацію документообігу та обмін інформацією, операційний контроль, розробку та реалізацію енергоефективних технологій та проектів. Фактично на етапі впровадження здійснюється реалізація усіх заходів, що сприятимуть підвищенню енергоефективності на промисловому підприємстві. Для впевненості в успішності СЕМ, промисловому підприємству необхідно постійно контролювати і перевіряти ефективність функціонування СЕМ, встановлювати відповідність отриманих результатів з поставленими цілями та завданнями, у випадку невідповідності здійснюються коригуючі дії. Всі ці заходи об'єднує етап контролю, який включає проведення моніторингу, вимірювання, аналізу, внутрішнього аудиту. Тобто на цьому етапі здійснюється перевірка дієздатності СЕМ, правильності її побудови та функціонування. Важливим є проведення внутрішнього аудиту, який дає змогу неупереджено та об'єктивно надати висновки щодо СЕМ. Завершальним етапом СЕМ є розробка та впровадження заходів щодо покращення системи, він передбачає аналіз СЕМ вищим керівництвом, вихідною базою для чого має слугувати аудиторський висновок та матеріали, отримані у результаті проведеного внутрішнього аудиту. Таким чином, чітке та послідовне виконання усіх етапів, дотримання ключових принципів є запорукою успіху успішного запровадження СЕМ з послідуною сертифікацією за системою ISO 50001. [2, с. 100].

Отже, енергетичний менеджмент є інструментом, який може забезпечити господарським суб'єктам економію коштів за рахунок проведення енергетичної політики з використання енергетичних ресурсів. І важливою умовою забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів на підприємствах є системи енергетичного менеджменту. Але проблема розробки ефективних механізмів впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 на промислових підприємствах України досі потребує подальшого вивчення та аналізу. Це стосується як теоретичних, так і прикладних аспектів управління енергозбереженням, оскільки питання енергоефективності на промислових підприємствах України є ключовим у розвитку промисловості.

#### Список літератури

1. Бабенко О. В., Юрчук В. В. Формування пріоритетних напрямів діяльності системи енергетичного менеджменту на підприємстві. Матеріали XLIX науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 27–28 квітня 2020 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-feeem/all-feeem-2020/paper/view/9207>.
2. Данілкова А. Ю. Ключові аспекти організації системи енергетичного менеджменту промислових підприємств України. *Економіка та держава*. 2016.

№ 2. С. 96–100. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde\\_2016\\_2\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2016_2_23).

3. Данілкова А. Ю. Механізм впровадження системи енергетичного менеджменту на промислових підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 8(1). С. 58–61.

4. Сапожніков С. В. Основи енергетичного менеджменту : конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2015. 163 с.

#### **УДК 331.108.26**

*Макаренко С. М., к.е.н., доцент*

*ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9929-8967>*

*Фесенко К.Д., студент*

*Олійник Н. М., к.т.н., доцент*

*ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1019-5708>*

*Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна*

### **КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах швидких змін бізнес-середовища найважливішим з ресурсів, необхідних підприємствам для успішної конкуренції, є знання у значущих для даного бізнесу галузях [1]. Ядром конкурентних переваг є система ключових областей компетентностей, які досліджуване підприємство зуміло створити, тобто – система навиків і технологій, що знаходяться у його розпорядженні. Ключові області компетентності – це області, що: вносять непропорційно великий внесок до процесу створення цінності для споживача; властиві лише даному суб'єкту господарювання; легко застосовані для створення нових товарів і послуг. Важлива властивість ключових областей компетентностей – їх неминуче застарювання. Тому процеси бізнесу, що протікають на підприємстві, треба організовувати таким чином, щоб вони змогли забезпечити безперервне відтворення ключових областей компетентності на кожному етапі господарської діяльності.

Отже, для того, щоб успішно конкурувати на світовому ринку, будь-який суб'єкт господарювання повинен створювати і безперервно відтворювати систему ключових областей компетентностей. Зазначене можливе лише при формуванні та запровадженні ефективної стратегії розвитку персоналу з одночасним створенням сприятливого клімату функціонування колективу підприємства.

Автор у науковій праці [2] зазначав, що успішність фахівця визначається сукупністю спеціальних, загальноспеціальних, загальнопрофесійних, загальноосвітніх знань й умінь, а також відповідністю особистості вимогам до психічних, психофізіологічних, соціально-психологічних якостей майбутніх фахівців. Однією з умов формування конкурентоспроможних людських ресурсів на відповідному сегменті ринку є усвідомлення майбутніми фахівцями

необхідності постійної підтримки та розвитку індивідуальних професійних здібностей. Спеціалізована робоча сила в умовах роботизації виробничих процесів має величезне значення, проте, на жаль, на спеціалізовану освіту в Україні майже не звертають уваги, незважаючи на рівень та якість її здобуття. Часто можна спостерігати працівників, які, займаючи посади менеджерів за відповідними напрямками господарської діяльності, не мають якісної освіти та не проходять курси підвищення професійних компетентностей за визначеним видом економічної діяльності.

Також, однією з розповсюджених помилок з боку роботодавців є пошук «універсального» працівника. Оголошеннями про пошук співробітників передбачено обов'язковість поєднання у кандидатів профільної вищої освіти, багаторічного досвіду роботи, знання мов на відмінному рівні та володіння інформаційними технологіями. Водночас, чисельність фахівців, що відповідають окресленим вище критеріям, – дуже обмежена, і роботодавець, звужуючи коло пошуку та зменшуючи обсяг пропозиції на ринку трудових ресурсів, фактично зобов'язується у майбутньому переплачувати «універсальному» кандидату за наявність навичок і знань, які майже не використовуються у повсякденній виробничій діяльності.

Результати проведеного дослідження у науковій праці [1] свідчать про те, що збереження національних кадрів високої конкурентоспроможності і їх стратегічний розвиток тісно пов'язаний зі системою управління на всіх стадіях життєдіяльності. Разом з тим процес формування успішної людини безперервний, тому все гостріше стає проблема ефективного управління людським ресурсом з системних позицій. Його відтворення, забезпечення здорового способу життя залежить від різних чинників, серед яких одним з ключових є система управління.

Значною мірою на процес управління персоналом впливає впровадження у процес господарської діяльності складних інноваційних технологій, що у свою чергу зумовлює необхідність отримання додаткових знань, умінь й навичок працівниками підприємства, а отже – й налагодження системи безперервного навчання та мотивації персоналу. Зазначене можливе за рахунок запровадження обґрунтованої методики оцінювання кількісних та якісних характеристик підвідомчих працівників та порівняння отриманих результатів з розміром оплати праці.

Організація підготовки процесів оцінювання діяльності працівників повинна передбачати формування відповідної комісії із залученням як провідних фахівців підприємства, так і представників наукової спільноти. Головним завданням для зазначеної комісії при проведенні оцінювання діяльності персоналу є встановлення показників, що можуть охарактеризувати як загальні моменти, рівноцінні для всіх працівників досліджуваного підприємства, так і норми наукової й творчої діяльності для конкретного робочого місця або посади. Ключові показники, за якими можливе проведення оцінювання, можна умовно поділити на дві групи: якісні (комунікабельність, лідерські якості, наполегливість, своєчасність виконання прийнятих рішень, складність функціональних обов'язків, активність та ініціатива у роботі тощо)



2. Олійник Н. М., Макаренко С. М. Дослідження інноваційної активності та управління інноваційною діяльністю малих підприємств в Україні. *Управління економічними процесами та інноваційний розвиток промислових підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища* : колективна монографія ; за ред. М. В. Шарко. Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2017. С. 69–81.

УДК 338.27

Мельник О. І., студент

Науковий керівник: Недзведовська О. Є., викладач

Національний університет «Острозька академія», м. Острозь, Україна

## ПРОГОЗУВАННЯ СЕРЕДНЬОМІСЯЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Заробітна плата є одним із основних джерел доходів громадян України. Тому її величина може свідчити про рівень благополуччя населення, оскільки саме від її рівня залежать подальші витрати українців. Проте заробітна плата не є стійким показником. Вона змушена реагувати на зміни в економіці, законодавстві. Цей показник є одним із основних при формуванні урядових стратегій, планів господарюючих одиниць, тому виникає потреба у прогнозуванні та визначенні тенденції зміни цього показника.

Середня заробітна плата – макроекономічний показник, що обчислюється як середнє арифметичне значення заробітних плат певної групи працівників (наприклад, по підприємству, по галузі, по регіону). Розраховується, виходячи із фонду оплати праці працівників (включаючи оплату праці сумісників), премій, надвишок, винагород за підсумками роботи за рік та одноразових заохочень [1].

На рис. 1 можемо побачити динаміку середньомісячної заробітної плати в Україні в період з 2000-2019 рр. [1].

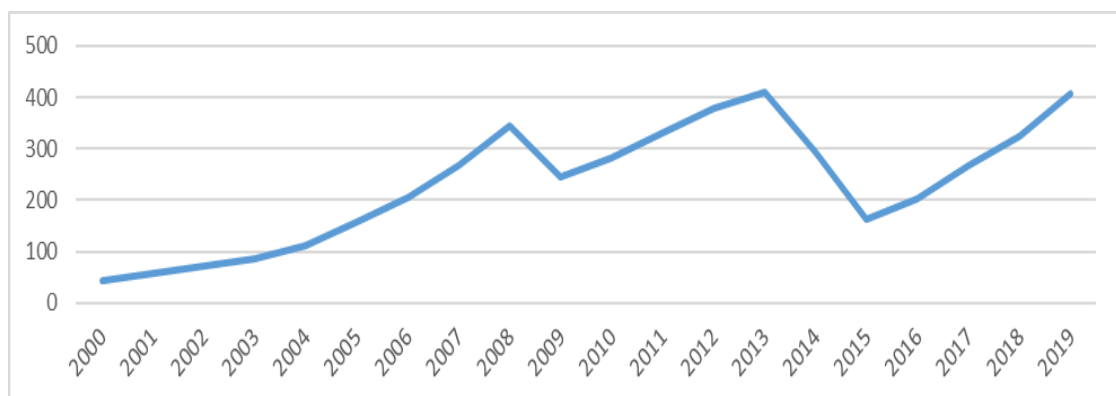


Рисунок 1 – Динаміка середньомісячної ЗП в Україні в 2000-2019 рр., дол. США

Як можемо спостерігати наявні періоди спаду, які припадають на 2008 рік та 2014–2015 роки. Ці періоди спаду пов'язані зі світовою економічною кризою 2008 року та кризою 2014–2015 рр. спричинену агресією Російської Федерації,

анексією АР Крим, окупацією частини Донецької та Луганської областей та політичною кризою в самій країні. Наслідки кризи 2014–2015 рр. українська економіка відчуває і до нині, проте можемо спостерігати, що рівень середньомісячної заробітної плати в станом на кінець 2019 року відновився та перевищив докризовий рівень. Цьому сприяло збільшенням попиту на ринку праці. Особливе збільшення попиту спостерігається на працівників робітничих професій. Також відбувається зменшення пропозиції з боку ринку, причиною цього можна назвати виїзд значної частини робочої сили на заробітки за кордон, здебільшого це країни Європи такі як Польща, Словаччина, Литва, Чехія. Цьому значно сприяло прийняття угоди про безвізовий режим з країнами Європейського союзу. Також у ряді країн сусідів України відбувається прийняття урядових програм спрямованих на залучення робочої сили із різних країн в тому числі і України. Це призвело до того, що роботодавці змушені збільшувати заробітною платою задля залучення кваліфікованих працівників. Особливо це спостерігається у літній період. Ще однією причиною збільшенню заробітної плати є система Freelance. Значна частина працівників влаштовується на віддалений спосіб роботи і працює на закордонні компанії. Вітчизняні роботодавці змушені конкурувати із роботодавцями як на внутрішньому ринку праці, так і на світовому. Особливо така конкуренція спостерігається на ринку інформаційних технологій.

Далі побудуємо моделі Брауна та Хольта. Відобразимо результати моделювання на графіку.

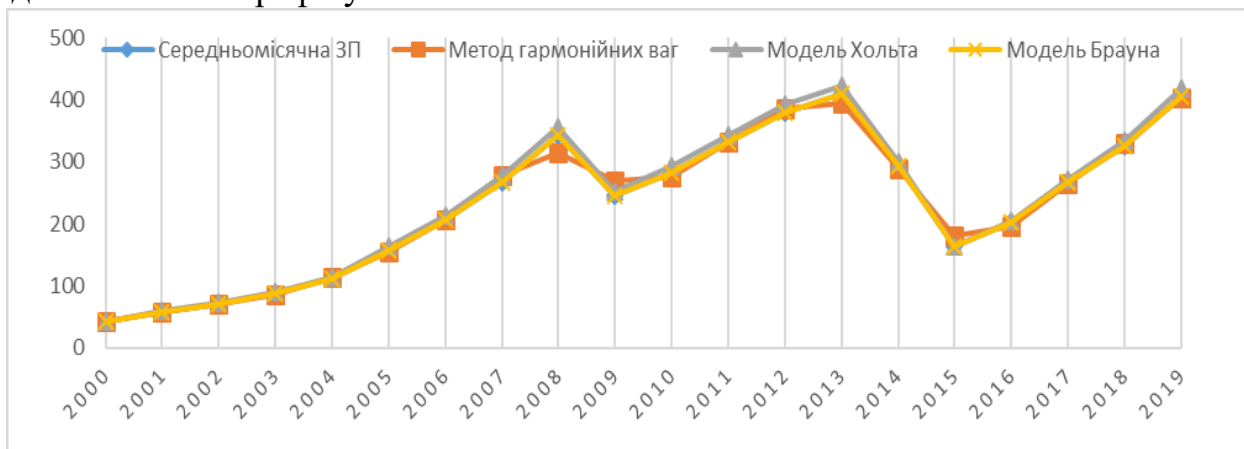


Рисунок 2 – Фактичні та модельовані значення середньомісячної заробітної плати в Україні за 2000-2019 рр., млн. дол. США

Як можемо побачити з графіку побудовані моделі якісно відображають досліджуване явище. Можемо спостерігати що модель Брауна та модель Хольта повністю відображають досліджуване явище, в той же час як метод гармонійних ваг намагається згладити екстремальні значення. Тому присутня деяка похибка між фактичними та модельованими значеннями. Для якості здійсненого прогнозу проведено порівняльний аналіз отриманих моделей. Для порівняння використовувались такі показники: коефіцієнт детермінації, середньої абсолютної похибки, середньої абсолютної похибки у відсотка, середнього квадрату помилки, середньоквадратичної помилки, середньої помилки, стандартного відхилення [2].

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз моделей побудованих на основі середньомісячної заробітної плати України

	Хольта	Брауна	Гармонійних ваг
R	0,995002462	0,951080067	0,990359601
MAPE	0,025803197	9,951919457	2,71550897
MAE	6,768719002	20,72363315	6,710944444
MSE	65,86646441	644,7540637	109,6654889
RMSE	8,115815696	25,39200787	10,47212915
ME	-6,768719002	-11,82950558	0,049305556
SD	273,2932791	16,00473402	258,2600163

Всі моделі дають задовільні результати, а показники оцінки знаходяться в допустимих межах. Проте серед них модель Хольта демонструє найкращі результати у більшості показників. Тому на її основі відбуватиметься здійснення прогнозу. Проілюструємо результати прогнозування на графіку.

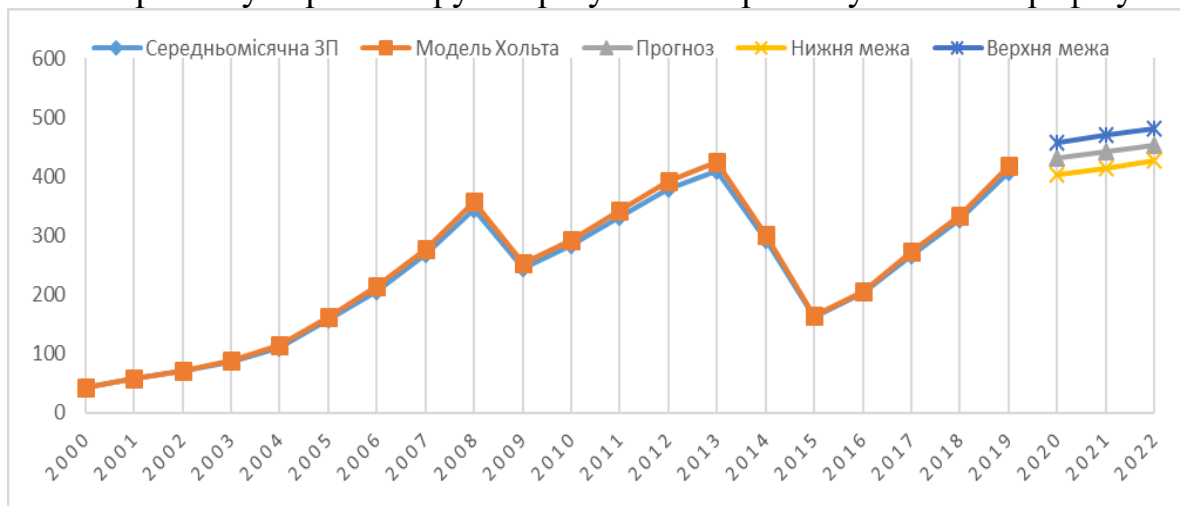


Рисунок 3 – Фактичні, модельовані та прогнозовані (на основі моделі Хольта) значення середньомісячної заробітної плати в Україні у 2000-2022 рр., млн. дол. США

З рис. 3 можемо бачити, що при збереженні наявної тенденції середньомісячна заробітна плата буде постійно зростати. Так у 2020 році вона досягне у 430 дол. США, у 2021 – 441,85 дол. США, 2022 – 453,72 дол. США.

#### Список літератури

1. Середньомісячна заробітна плата. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/> (дата звернення: 12.02.2021).
2. Forecast KPIs: RMSE, MAE, MAPE & Bias. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/> (дата звернення: 15.02.2021).
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібн. К. : КНЕУ. 2003. 408 с.
4. Геєць В. М. та ін. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник ; 2-е вид., виправ. X. : ВД «ІНЖЕК». 2008. 396 с.

УДК 001.895:33(476)

*Мицкевич Н. О., студентка*

*Научный руководитель: Паршутич О. А., к.э.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В настоящее время инновационная деятельность стремительно развивается и набирает обороты, а также составляет ключевые вопросы для большинства индустриально развитых стран мира.

Актуальность данной темы не вызывает сомнений, поскольку инновационная деятельность является главенствующим звеном в общей системе экономических отношений, т.к. в современных условиях ее конечными результатами определяется экономическая мощь страны.

К сожалению, на сегодняшний день множество проблем, связанных с особенностями осуществления инновационной деятельности в экономике Республики Беларусь, являются малоизученными и не в полной степени разработанными. В Республике Беларусь основу концепции научно-технической и инновационной системы составляют система образования, которую образует совокупность частных и государственных учебных заведений, а также отрасль научных центров крупных корпораций, являющаяся независимой сферой, вблизи которых располагаются венчурные компании в сфере высоких технологий, а также ряд малых наукоемких фирм. Помимо приведенных систем, концепцию научно-технической и инновационной системы также составляют государственные научные центры, академии и лаборатории, консалтинговые агентства и т.д [1].

Рассмотрим динамику основных макроэкономических показателей деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки Республики Беларусь за 2017–2019 года (табл. 1).

Как мы видим из данных, практически все показатели незначительно изменяются с годами. Наблюдается рост в численности организаций, выполнявших научные исследования и разработки (с 454 до 460 организаций), следовательно, с тем же отклонением, увеличивается и списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (численность работников увеличилась с 26 483 до 27 735), из них количество исследователей увеличилось с 17 089 до 17 863, из них увеличилась, а затем снизилась численность работников, имеющих ученую степень, а именно: доктора наук с 613 до 627 и затем до 608, кандидатов наук с 2 789 до 2 864 и затем до 2 833, также увеличилось количество работников с высшим образованием (с 22 105 до 22 701) и увеличилось количество работников со средним специальным образованием (с 2 212 до 2 255), а следовательно увеличился и объем выполненных научно-технических работ (с 617 684 млрд. руб. в 2017 году до 777 849 млрд. руб. в 2019 году).



Таблица 1 – Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки за 2017–2019 года

		2017 г.	2018 г.	2019 г.	
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, единиц		454	455	460	
Списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, человек		26 483	27 411	27 735	
Из них: исследователи		17 089	17 804	17 863	
Из них имеют образование	высшее	22 105	22 277	22 701	
	имеют ученую степень	доктора наук	613	627	608
		кандидата наук	2 789	2 864	2 833
	среднее специальное	2 212	2 387	2 255	
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млрд. руб.		617 684	739 340	777 843	

\*Источник: [2]

В Беларуси доля инновационных предприятий составляет примерно 13%, в то время как, в развитых странах данный показатель выше 50%. Выделим ряд проблем, оказывающих влияние на инновационную динамику в Беларуси: 1) незначительный уровень затрат на разработку, исследования и создание новых продуктов (товаров), внедрение передовых технологий, а так же новой техники; 2) неразвитость институциональной среды; 3) нехватка квалифицированных специалистов и рабочей силы. Если по количественному весу Беларусь опережает средневропейский уровень, и по проценту профессионалов с высшим образованием, то по качеству специалистов страна заметно отстает; 4) неразвитость инфраструктуры инноваций, как элемента управления инновационным процессом и неразвитость рынка научно-технологических услуг; 5) значительная роль государственного регулирования научной и инновационной деятельности.; 6) низкая инновационная ориентация науки; 7) малая доступность внешних источников инвестиционного финансирования или вообще их отсутствие [3].

Для решения данной проблемы необходимо уделять больше внимание исследованиям и финансированию частного бизнеса. Правительству необходимо обратить внимание и создать стимулы для разработки механизма участия частного сектора в реализации государственной инновационной политики, стимулировать привлечения субъектов частного бизнеса в состав исполнителей государственных научно-технических программ и Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь;

Также предлагается закрепить в законодательстве страны институциональный статус «молодая инновационно-активная организация». Так, в соответствии с данным статусом будет предоставляться ряд налоговых льгот и скидок по налогу на прибыль, НДС, налогу на недвижимость, кроме того, будет предоставлена возможность получения беспроцентного налогового кредита на сумму задолженности по иным налогам.

По совершенствованию налогового законодательства Республики Беларусь в инновационной сфере может быть предложена идея введения многоуровневой системы налоговых льгот, например, по налогу на прибыль. Предлагаемая система для РБ будет базироваться на принципе дифференцированного применения налоговых льгот: размер части прибыли, освобождаемой от обложения налогом на прибыль, будет определяться принадлежностью технологий, использованных при производстве высокотехнологичных товаров, к тому или иному технологическому укладу. Чем выше степень приоритетности технологий – тем больше налоговая льгота.

Переход экономики Республики Беларусь на путь инновационного развития должен проходить в рамках комплексной модернизации страны. С развитием инновационной сферы тесно взаимосвязана задача повышение эффективности функционирования экономики страны.

Активизация инновационной деятельности способствует подъему и эффективному развитию экономики, ее социальной и технологической модернизации. С помощью инноваций создаются новые и расширяются существующие предприятия, появляются новые рабочие места, а также инновационная деятельность способствует выходу на рынок новых товаров и услуг.

#### Список литературы

1. Содержание и особенности инновационной деятельности предприятия  
URL: <https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=1177> (дата обращения: 31.03.2021).
2. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/cdd/cddc5f3deded7b61827be4e853c40e32.pdf> (дата обращения: 31.03.2021).
3. Проблемы инновационного развития Республики Беларусь. *Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации* : веб-сайт. URL: <http://lib.i-bteu.by/handle/22092014/3025> (дата обращения: 31.03.2021).

УДК 339.9, 339.944:339.92:332:135:658

*Мицишин О. Л., доктор філософії, асистент кафедри*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7677-4625>*

*Павелчак Т. І., студент*

*Павелчак О. І., студентка*

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна*

#### КЛАСТЕРИ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Медичний туризм – це діяльність, пов’язана з організацією медичного обслуговування пацієнтів далеко за межами місця їх постійного проживання. Причому пацієнти можуть їздити в медичні заклади як усередині країни

(внутрішній медичний туризм), так і далеко за кордон (міжнародний медичний туризм). Багато «медичних туристів» користуються можливістю поєднати медичне обслуговування з відпочинком на курортах, в оздоровчих SPA і Wellness-центрах. З кожним роком медичний туризм набуває все більшої популярності [1].

Існують різні причини, за якими пацієнти обирають лікування за кордоном. Наприклад, це низька вартість для людей без медичного страхування (за оцінками, це 40 мільйонів мешканців США) та навіть для тих застрахованих людей, певні захворювання яких не повністю покриваються їх страховим полісом. Також існують певні медичні процедури, які не покриваються страховкою, такі як косметичні, лазерна корекція зору (LASIK) і стоматологія тощо. Тому багато американців вважають за краще проходити такі види лікування за кордоном.

Поїздка за кордон для лікування може служити іншим потребам, ніж зниження витрат. Наприклад, у деяких розвинених країнах, таких як Канада, Велика Британія та інших європейських країнах, пацієнти часто вносяться до довгого списку очікування для отримання лікування. Тому пацієнти часто вибирають медичні заклади країн Азії та Східної Європи, в яких можна отримати необхідні медичні послуги відразу і навіть в комфортніших умовах, ніж на батьківщині [1, 2].

Нерідко пацієнти просто змушені займатися міжнародним медичним туризмом, так як не можуть отримати окремі медичні послуги у себе в країні через нормативних заборони та обмеження. Багато пацієнтів з проблемами безпліддя з Італії, Німеччини, країн Скандинавії їдуть в клініки України та Індії з питань застосування окремих методів допоміжних репродуктивних технологій.

Тенденції розвитку медичного туризму у світі залишаються незмінними протягом останніх 10–12 років: ринок демонструє щорічний ріст на 15–20 % і розвиватиметься протягом найближчих років. А щодо лідерів, то серед них є регіональні (зокрема для пацієнтів з країн пострадянського простору це Німеччина та Ізраїль) і глобальні (Індія, Таїланд, Південна Корея, Малайзія). У кожного з них – своя історія успіху. Особливо цікавим є приклад Туреччини, яка просто увірвалася до групи світових лідерів медичного туризму, демонструючи шалені темпи приросту. Ключовим фактором стала державна підтримка галузі, зокрема мільйони доларів інвестицій, а також національна програма розвитку медицини і медичного туризму.

Сьогодні чимало пацієнтів з-за кордону звертаються по медичну допомогу й до українських закладів охорони здоров'я, як приватних, так і державних. А ті своєю чергою намагаються адаптувати і медичні послуги, і сервіс до потреб медичних туристів. Однак неможливо створити позитивний імідж країни в цій сфері без послідовної державної політики і промоції на світовій арені. Тоді як уряди багатьох країн розробляють національні програми розвитку медичного туризму та виділяють кошти на його становлення, в Україні ця сфера практично перебуває поза межами державної політики [3].

Прикладом регіонального підходу до розвитку медичного туризму є

кластери медичного туризму, створення та функціонування яких дасть змогу розвивати галузь лікувального й оздоровчого туризму і в невеликих містах та курортах, залучати інвестиції, будувати сучасні центри, відкривати нові робочі місця й утримувати медичні кадри від пошуку альтернативної роботи за кордоном.

Співпраця між урядом і приватним сектором є ключовим моментом для розвитку кластерів медичного туризму. У цьому контексті важливою є роль державної політики у створенні різноманітних стимулів для розвитку кластерів, організації міжнародної підтримки кластерів, спільному інвестуванні створення необхідної інфраструктури, створення відповідних правових важелів, які призведуть до цілеспрямованих і скоординованих дій для подальшого розвитку кластерів медичного туризму.

Нині в Україні настав дуже перспективний період для розвитку в'їзного медичного й оздоровчого туризму. Кластери медичного туризму почали виникати на місцевому й регіональному рівні шляхом об'єднання та використання потенціалу людей, підприємств, університетів, установ підтримки бізнесу, місцевих та регіональних органів влади. Так, у 2019 році відбулося підписання двох меморандумів про створення кластерів медичного туризму – Львівського кластеру медичного туризму (Lviv Medical Tourism Cluster) [4] та Тернопільського кластеру медичного туризму [5], визначивши для своїх регіонів медичний туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку як з економічної, так і з соціальної точки зору. Для прикладу, основними завданнями взаємодії міської влади та Львівського кластеру медичного туризму є: розробка та реалізація програм розвитку галузі медичного туризму як частини стратегії розвитку м. Львова; створення сприятливих умов для розвитку в'їзного медичного туризму у Львові; промоція галузі медичного туризму як одного із перспективних напрямків туризму Львова; сприяння у проведенні конференцій, форумів, семінарів, воркшопів, промоційних турів та інших подій у галузі медичного туризму; розповсюдження в засобах масової інформації, міжнародних та всеукраїнських туристичних виставках, ярмарках, форумах тощо інформації про галузь медичного туризму у Львові; реалізація спільних проєктів у галузі медичного туризму; сприяння у налагодженні міжнародних зв'язків та участі Кластеру в міжнародних проєктах та програмах [6]. Крім того, аби протидіяти пандемії COVID-19 та іншим захворюванням у Львові у серпні 2020 року було підписано меморандум про створення в Україні «Міжнародного медичного кластеру із залученням іноземних інвестицій і технологій з метою проведення наукових досліджень та виробництва медичного обладнання, спрямованих на боротьбу з COVID-19 та іншими вірусними захворюваннями» за участі представників України, Кореї, Сполучених Штатів Америки, Ізраїлю, Польщі та Ірландії [7].

Останнім часом про необхідність становлення медичного туризму в нашій державі заговорили на найвищому рівні. Розробляється стратегія його розвитку. Тож усі розуміють, що за умови державної підтримки вдасться пришвидшити розвиток не тільки медичного й оздоровчого туризму, а й української медицини та туристичної галузі загалом.

## Список літератури

1. Медичний туризм. URL: <http://www.medlawcenter.com.ua/ua/99/648.html>.
2. Михайлюк О. Л., Ухлічева І. В. Світовий досвід розвитку кластерів медичного туризму. *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. праць ; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 2-3 (70-71). С. 40–52.
3. Янишевська В. Медичний туризм в Україні: можливості vs реальність. URL: <https://www.vz.kiev.ua/medychnyj-turyzm-v-ukrayini-mozhlyvosti-vs-realnist/>.
2. Львівський кластер медичного туризму. URL: <https://medicaltourismlviv.com>.
3. Оздоровчий та медичний туризм Тернопільщини: експерти долучилися до підписання медичного кластеру. URL: <https://www.tenews.org.ua/post/show/1575045786-ozdorovchiy-ta-medichniy-turizm-ternopilschini-eksperti-doluchilisya-do-pidpisannya-medichnogo-klasteru>.
4. У Львові розвивають медичний туризм: міська рада підписала меморандум про співпрацю з кластером медичного туризму. URL: <https://cityadm.lviv.ua/news/science-and-health/medicine/266213-u-lvovi-rozvyvaiut-medychnyi-turyzm-miska-rada-pidpysala-memorandum-pro-spivpratsiu-z-klasterom-medychnoho-turyzmu>.
5. Створено Міжнародний медичний кластер на базі Наукового парку «Львівська політехніка». URL: [https://tsus.lpnu.ua/news/stvoreno-mizhnarodniy-medichniy-klaster-na-bazi-naukovogo-parku-lvivska-politekhnika?fbclid=IwAR2DGCG4i4f7XUWcHsC7BEMa\\_CucIoB3zVEgexANRpFj7\\_bv8B\\_z-wD6kvg](https://tsus.lpnu.ua/news/stvoreno-mizhnarodniy-medichniy-klaster-na-bazi-naukovogo-parku-lvivska-politekhnika?fbclid=IwAR2DGCG4i4f7XUWcHsC7BEMa_CucIoB3zVEgexANRpFj7_bv8B_z-wD6kvg).

**УДК 659**

*Мізік А. О, студентка*

*Науковий керівник: Решота О. А., к.держ.упр., доцент*

*Львівський національний університет Івана Франка, м. Львів, Україна*

## **ЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Сучасні глобалізаційні та економічні виклики, в умовах поглиблення світової пандемії, призводять до нестабільного економічного стану діяльності вітчизняних підприємств, тому особливо гостро постає проблема вдосконалення управління комунікаціями підприємства задля уможливлення їх швидкого виходу із кризового стану. Відтак, ефективні організаційні комунікації виступають необхідною умовою стабілізації підприємницької діяльності, сприяють суттєвому підвищенню ефективності управління та виступають актуальною темою дослідження вітчизняних й зарубіжних науковців.

Саме комунікації стали невід’ємною частиною в управлінні організацією. Адже недбало налагоджені комунікації сприяють затягуванню часу на

прийняття рішень, породжують виникнення непорозумінь. Організація не зможе ефективно реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, що зможе призвести до неефективного управління. Тому, керівництву вкрай важливо формувати відповідні комунікаційні системи, які б забезпечували ефективний обмін інформацією між комунікаторами, з метою результативної роботи підприємства.

Обмін інформацією, у процесі якого керівник отримує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить прийняті рішення до працівників і є комунікацією, адже вона служить засобом включення організації в зовнішнє середовище, забезпечує їй необхідний рівень взаємодії з іншими організаціями, без взаємодії з якими неможливе чи навіть безглузде її існування (споживачі, постачальники, партнери, виборці, фінансисти). Відтак, організаційна комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації великому числу людей усередині організації і окремим індивідуумам та інститутам за її межами.

Головним об'єктом комунікацій виступає інформація. Інформація у системі менеджменту являє собою сукупність певних даних про те, що відбуваються всередині структури та поза її межами. Своєчасність подачі інформації, рівень її корисності, правильне розуміння та використання виступають особливо важливими у прийнятті раціональних управлінських рішень.

Система управління тісно пов'язана із спілкуванням, тобто комунікаціями, головним завданням яких виступає не просто обмін інформацією, а її обробка, осмислення та ефективного використання. Тому, організація комунікаційної системи підприємства в першу чергу залежить від керівника.

Комунікація менеджера переважно являє собою взаємодію з персоналом організації з метою: одержання або повідомлення інформації необхідної для якісного виконання функціональних і посадових обов'язків; керування поведінкою людей, їх відношенням до задач; задоволення власної потреби людини в спілкуванні та інше.

В умовах швидкого розвитку підприємницької діяльності, комунікаційний менеджмент являє собою сукупність нагромаджених у світовій практиці принципів, методів та засобів спрямованих на формування належних комунікаційних зв'язків всередині та зовні організації. Даний напрям включає в себе систему управління відповідним комплексом корпоративних комунікацій, а саме: PR-менеджмент, відносини всередині фірми, CRM (управління взаємовідносинами з клієнтами), маркетингові, екологічні комунікації тощо [1].

Роль комунікаційного менеджменту, насамперед, полягає в тому що здійснюється інформаційне забезпечення всіх видів менеджменту, оскільки важливим ресурсом виступає інформація, а основною технологією – комунікація, без якої процес управління стає неможливим.

Основними елементами комунікаційного процесу, без яких не можливе якісне формування ефективних дій, є: відправник – особа, яка генерує ідеї або збирає інформацію й передає її; повідомлення – власне інформація, що закодована за допомогою символів; канал – засіб передачі інформації;

одержувач – особа чи особи, якій адресована інформація і яка відповідним чином інтерпретує її.

Варто зауважити, що комунікація не буде результативною без наявності у своєму складі і інших, не менш важливих елементів, а саме: фільтрів – обмежень, які застосовуються щодо інформації у процесі спілкування; допустимого рівня комунікаційних шумів, які являють собою часткову деформацію повідомлення, ускладнюючи процес передачі інформації та її сприйняття; зворотного зв'язку, тобто реакції отримувача на одержане повідомлення; продукту спілкування – утворення матеріального й духовного характеру як підсумку спілкування.

На сьогодні, існує велике різноманіття комунікацій, всі вони наділені спроможністю впливати на природу бізнесу конкретного господарюючого суб'єкта, визначаючи рівень його конкурентоспроможності та компетентності на ринку. Основними і найважливішими, з котрих, виступають зовнішні і внутрішні комунікації.

Зовнішні комунікації – це обміни інформацією між організацією та її зовнішнім середовищем. Будь-яка організація існує не ізольовано, а у взаємодії зі своєю зовнішнім середовищем. І від того, які фактори цього середовища (споживачі, конкуренти, органи державного регулювання, громадську думку і т.д.) мають найбільший вплив на роботу організації та її результати, залежать характер і способи її комунікацій. Ключове завдання даних комунікацій полягає у встановленні зв'язків з існуючими та потенційними клієнтами, що реалізується за допомогою, програм маркетингу та реклами, публічних виступів представників підприємства на конференціях тощо [2].

Внутрішні корпоративні комунікації включають в себе будь-які комунікації всередині компанії. Їх мета – створити комфортну робочу атмосферу, в якій співробітники будуть відчувати приналежність до групи, а рівень їхньої лояльності організації буде високим. До даних комунікацій відносять: міжособистісні (виникають в процесі виконання виробничих завдань); чати та групи у соціальних мережах; комунікації в поза робочий час (корпоративні свята); різного роду збори та загально організаційні заходи, тощо. Побудова даних комунікацій залежить від масштабів організації, її сфери діяльності та загальної мети [3].

Для підвищення ефективності комунікаційних процесів в системі менеджменту підприємства можна запропонувати ряд наступних заходів: формувати відповідну робочу атмосферу в групі, яка сприяла б професійному та особистому спілкуванню; використовувати зворотній зв'язок; підтримувати особисте спілкування; використовувати сучасні способи зв'язку. Так, наприклад, за допомогою додатків Telegram або Viber можна створювати робочі чати для працівників відповідного відділу або команди, де всі учасники можуть певним чином спілкуватися. Успішний керівник повинен бути уважним під час особистого спілкування із працівниками, розуміти вербальні та невербальні засоби спілкування, створювати атмосферу довіри, яка допоможе організувати швидко і ефективно комунікацію [4].

Відтак, ефективне функціонування та управління організації неможливе

без налагодження процесу комунікацій. Вони створюють умови для розкриття ділових та професійних якостей працівників, сприяють створенню творчого потенціалу, узгоджує економічні інтереси виробників, споживачів та інших діячів ринку, посідають центральне місце серед інструментів конкурентної боротьби. Підвищенню ефективності системи комунікацій сприятиме регулювання інформаційних потоків, аналіз і трансформація комунікаційних технологій, контроль системи зворотного зв'язку, рівномірність інформаційного навантаження респондентів. Отже, успішна робота організації залежатиме від своєчасного реагування на недоліки та проблеми комунікаційної системи [5].

#### Список літератури

1. Васильченко М. І., Гришко В. В. Комунікативний менеджмент. Полтава : ПолтНТУ. 2018.
2. Іщенко М. І., Міщук Є. В., Адамовська В. С., Усик Д. Д. Комунікаційний менеджмент в сучасних організаціях. *Менеджер*, (3), 2018. 39–45.
3. Шпак Н. О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2011.
4. Паламарчук В. В. (2016). Стратегії покращення іміджу організації в умовах інноваційного розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 12. С. 23–28.
5. Бурмака Т. М., Великих К. О. Комунікативний менеджмент : конспект лекцій (для студентів бакалавріату всіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент). Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 69 с.

УДК 621.73.06

*Мозгова А. П., студентка*

*Науковий керівник: Цимбалістова О. А., к.е.н., старший викладач, голова циклової комісії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8565-3710>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Логістична інфраструктура підприємства – це сукупність об'єктів транспортної, складської, товарно-пакувальної, інформаційної, фінансової інфраструктур, а також систем утилізації та рециклінгу відходів, які при взаємодії створюють умови для ефективного функціонування логістичного системи підприємства з оптимальними витратами і при максимально повному задоволенні потреб споживачів [2, с. 215].

Логістична інфраструктура підприємства поділяється на:



- внутрішню логістичну інфраструктуру підприємства;
- зовнішню логістичну інфраструктуру підприємства;

Основні завдання логістичної інфраструктури:

- складування продукції;
- переміщення продукції за допомогою транспортних засобів;
- захист продукції за допомогою системи пакування;
- аналіз, обробка і перетворення інформації щодо функціонування логістичних процесів.

Функції логістичної інфраструктури підприємства:

- зберігання продукції в спеціально обладнаних складських приміщеннях;
- переміщення продукції за допомогою спеціальних транспортних та маніпуляційних засобів;
- пакування сировини та готової продукції;
- інформаційно-аналітичне забезпечення логістичних потоків.

Складові логістичної інфраструктури:

- технологічна складова логістичної інфраструктури включає в себе систему засобів з перетворення потоків;
- організаційно-економічна складова логістичної інфраструктури, яка включає сукупність елементів, що створюють організаційно-економічні умови для проходження матеріальних і сукупних до них потоків з метою їх просторово-часової оптимізації.

Комплексне вивчення природи, структури та економічних функцій логістичної інфраструктури дозволило виділити, щонайменше, дві основні функції – це забезпечуюча і регулююча. Перша буде забезпечення безперебійного функціонування економічних відносин ринкової економіки і руху товарних і грошових потоків. Детальний аналіз цієї функції (забезпечуючої) виявляє її специфічні характеристики для будь-якого сегменту ринку вона є внутрішньою і має пасивний характер. Якщо ми пояснимо значення цієї функції, це справді відображає той факт, що логістична інфраструктура знаходиться в середині логістичної системи або логістичного ланцюга поставок. Вони є «колесами» логістичної діяльності (логістичні операції, процеси) кожної ланки системи або ланцюга поставок. Логістична інфраструктура розташована лише в межах полігону логістики, який планується обслуговувати.

Таким чином, у подальшому при формуванні логістичної інфраструктури слід використовувати іманентний підхід, який націлений на виявлення саме її внутрішньої будови.

Друга функція – це регулююча. Це безсумнівно, доповнення та продовженням забезпечуючої функції, оскільки певним чином організовує та регулює взаємодію логістичної системи або логістичного ланцюга поставок. На відмінно від першої функції, ця функція є зовнішньою та активною, оскільки регулювання логістичної діяльності в ланцюгу поставок здійснюватиметься безпосередньо через і об'єкти інфраструктури. І чим краще вони забезпечені

засобами просторово-часового перетворення та руху логістичних потоків, тим регулювання функціонування будь-якого логістичного суб'єкта буде стабільним та ефективним.

Визначення функцій логістичної інфраструктури показує специфіку самої інфраструктурної діяльності і слугує відправною точкою при відокремленні логістичної інфраструктури в загальній ринковій інфраструктурі.

Логістична інфраструктура не може розглядатися як арифметичну суму логістичних об'єктів, які обслуговують здійснення логістичної діяльності, тобто окремих логістичних операцій або процесів, таких як, транспортування, складування тощо. Розподіл логістичної інфраструктури стає незалежним за умови створення або логістичної системи різних рівнів (мікро-, мезо- чи макро-), або логістичний ланцюг поставок, який виконує певну логістичну функцію або групу функцій для реалізації логістичної стратегії. Логістичною інфраструктурою можна вважати сукупність засобів просторово-часової трансформації логістичних потоків та сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, що мають єдине функціонально-логістичне призначення та управління, що мають певні спільні характеристики.

Як визначають відомі американські фахівці й автори книги «Логістика: інтегрований ланцюг поставок» Дональд Дж. Бауерсокс і Дейвід Дж. Клосс, логістична інфраструктура «створює каркас, на якому будується система логістики та її робота». Далі вони вказують, що «до числа типових об'єктів логістичної інфраструктури належать виробничі підприємства, склади, навантажувально-розвантажувальні термінали і магазини роздрібною торгівлі. Інфраструктурна мережа включає в себе інформаційні й транспортні об'єкти. Окремі функції, такі як обробка замовлень клієнтів, управління запасами або вантажоперероблення, здійснюються в межах логістичної інфраструктури».

Виходячи з наведених вище визначень логістичної інфраструктури та головних її функцій проф. Є. В. Крикавський (виділяє основні її складові, а саме технічну та організаційно-економічну).

Технічна складова логістичної інфраструктури включає в себе систему засобів по перетворенню потоку:

- на рівні регіону, країни: автошляхи, залізничні колії, повітряні порти, залізничні станції, контейнерні термінали, логістичні центри, різні види та типи транспортних засобів та ін.;

- на рівні підприємства: склади, автомобільні / залізнодорожні рампи, внутрішні дороги, локалізоване устаткування для переміщення товарів та інформації, технічні засоби перетворення та переміщення матеріальних потоків.

Щодо організаційно-економічної складової, то вона, як зазначає Крикавський Є. В., «...реалізується сукупністю підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови проходження матеріальних потоків з метою їхньої просторово-часової оптимізації». До зазначеного слід додати й уточнення щодо сукупності підприємств – це може бути не тільки сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, а й їхніх видів (згідно з господарським кодексом України) [2, с. 83].

Тому основними критеріями ефективної логістичної структури слід вважати здатність цієї структури вирішувати проблему раціонального використання ресурсів, оптимізації транспортування та складування. Недотримання цих критеріїв перетворює логістичну систему на звичайну систему розподілу. Враховуючи, що розглянуті інформаційні та фінансові потоки, які поділяються за напрямком свого напрямку на вхідні та вихідні, з часом не залишаються постійними, логістика реальних інвестицій повинна враховувати динамічні властивості елементів логістичної системи. Одним із засобів врахування динаміки елементів логістичної системи може бути адаптивне управління.

#### Список літератури

1. Іщенко О. А. Методичні підходи до оцінювання інфраструктурного забезпечення транспортно-логістичних систем. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 4. С. 313–320.
2. Крикавський С. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. Логістика: компендіум і практикум : навчальний посібник. К. : Конкорд, 2006. 340 с.
3. Логутова Т. Г. Логістична інфраструктура як складова частина об'єднання промислових підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : збірник наукових праць. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь, 2017. Вип. 15. С. 288–292.

**УДК 658.014.1.033.12**

*Nagy Szabolcs, doctor of Economics, Professor*

*Economics University of Miskolc, Miskolc, Hungary*

*Petro Perereva, doctor of Economics, Professor*

*National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkov, Ukraine*

#### **METHODS OF EVALUATION OF MANAGEMENT EFFICIENCY**

The specifics of the enterprise in a transition economy is characterized by a high degree of uncertainty, which affects the growth of risk factors and the level of losses in making management decisions. A prerequisite for successful operation and development of the enterprise in such conditions is to assess the effectiveness of management of its activities. Only in the presence of an unambiguous assessment of the level of efficiency of enterprise management is it possible to develop appropriate tools, methods, mechanisms to improve efficiency.

Assessing the effectiveness of enterprise management is the process of acquiring numerical value, economic and linguistic interpretation of the level of efficiency of enterprise management on the basis of determining numerical values and linguistic interpretation of levels of management efficiency by functional subsystems of the enterprise. The implementation of this process involves the choice of method for assessing the effectiveness of enterprise management.

The analysis of various scientific sources revealed that various methods are used

to assess the effectiveness of market economy management, among which the most well-known are comparison methods, grouping method, mathematical statistics methods, matrix method, factor analysis method, ranking method, rating method, expert methods. estimates, scoring method, fuzzy logic method, neural network method. However, each of them can be applied according to the specific conditions, tasks and object of evaluation. The choice of a specific method for assessing the effectiveness of management of the enterprise should be determined by the following criteria:

1) Interpretation of results. The criterion takes into account the possibility of unambiguous interpretation of the level of management efficiency of the enterprise. The use of one or another method allows you to get a different opportunity to interpret the final result of the assessment.

2) Identification of weaknesses. The criterion takes into account the possibility of obtaining information about existing problems in individual functional subsystems of the enterprise. The criterion allows you to compare methods with the ability to display information about emerging problems or threats.

3) Variety of indicators. The criterion takes into account the possibility of obtaining an integrated description of the management of the enterprise on the basis of a wide variety of quantitative and qualitative indicators. The criterion allows to compare methods from the point of view of reflection in the integral characteristic of qualitative and quantitative indicators characterizing various aspects of efficiency of management of activity of the enterprises.

4) Number of analysts. The criterion takes into account the cost of "human" resources for the study. The use of one or another method involves a different number of specialists who are directly involved in assessing the effectiveness of management of the enterprise: from one person to the whole team.

5) Time costs. The criterion takes into account the time required for the evaluation. The use of one or another method requires a different amount of time to obtain the end result of the effectiveness of management of the enterprise: from one hour to several months.

6) Financial costs. The criterion takes into account the financial costs of the assessment. Each of the methods involves certain financial costs, so the company that wants to get the most accurate evaluation result, can spend a lot of money.

7) The level of objectivity. The criterion takes into account the level of objectivity of the evaluation results. The degree of objectivity of the end result depends on the correctness of the management decision on measures to improve or maintain the level of management efficiency of the enterprise.

8) Availability of use. The criterion takes into account the level of availability of the method for its use by a wide range of users. To carry out the procedure of evaluating the effectiveness of enterprise management, a specialist who does not know the evaluation method, it is enough to conduct a short training, which requires a certain degree of training (eg, mathematics, systems analysis and other special areas of research).

9) Efficiency of application. The criterion takes into account the possibility of evaluation at any time. Knowledge of the level of efficiency of activity management

once a month, quarterly but once a year is relevant for various managers of enterprises.

10) Prevalence of application. The criterion takes into account the prevalence of the method for most companies. The level of prevalence of each of the methods for any area of specialization of the enterprise is not the same.

11) Availability of the software product. The criterion takes into account the calculation procedures when using the method. The implementation of different methods is associated with a variety of calculation procedures. Accordingly, the computing tools required for the assessment (from a calculator to a special software product designed to order) also differ.

12) Reliability of results. The criterion takes into account the level of reliability of the results, both to assess the level of management efficiency of the enterprise as a whole, and to assess the levels of management efficiency in individual functional subsystems.

Compliance of existing methods of assessing the effectiveness of management to these criteria will build their rating and choose the most attractive of them. And this in turn will provide management with the information necessary for the development, adoption and implementation of management decisions to improve or maintain the level of efficiency of enterprise management.

#### References

1. Височина М. В. Формування критеріїв вибору методу оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства *Резерви економічного зростання та інноваційного розвитку підприємств України*. Кіровоград : ПРВЦ «КОД». 2019. С. 41–44.

2. Nagy S., Pererva P. Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises. *Сучасні тенденції розвитку світової економіки* : зб. матеріалів 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2018 р. Харків : ХНАДУ, 2018. С. 88–89.

3. Nagy S., Sikorska M., Pererva P. G. Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire. *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами* : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. Київ : НАУ, 2018. С. 21–22.

4. Pererva Petro, Nagy Szabolcs, Maslak Maria. Organization of Marketing activities on the Intrapreneurship. *MIND JOURNAL. Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna*. № 5. 2018. URL: [https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization\\_of\\_marketing\\_activities\\_on\\_the\\_intrapreneurship.pdf](https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization_of_marketing_activities_on_the_intrapreneurship.pdf)

5. Pererva P. G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.

6. Перерва П. Г., Нагі С., Кобелева Т. О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.

7. Перерва П. Г., Нагі С., Кобелева Т. О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.
8. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
9. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobieliava T. O Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р., Харків. 2017. С. 140–143.
10. Перерва П. Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. *Теория и методы определения*. Харьков : Основа. 1991. 114 с.
11. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
12. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.
13. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
14. Перерва П. Г., Гочарова Н. П., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. Киев : ВИРА-Р. 1998. 267 с.
15. Перерва П. Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві : навч. посібник. Харків : «Основа», 1993. 288 с.
16. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.
17. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЕВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

**УДК 303.052**

**Недойнов К.В., курсант**

**Науковий керівник: Паршин Ю. І., д.е.н., доцент**

**Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,  
м. Дніпро, Україна**

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЇХ РОЛЬ НА СВІТОВОМУ РИНКУ**

На сучасному етапі розвитку, Україна має певні недоліки у зростанні та покращенні економіки у порівнянні конкурентоспроможності з іншими країнами. Основним фактором, який дозволяє займати гідне місце в світовому

суспільстві є інноваційні технології. Але на жаль цей фактор не здійснюється в Україні систематично. Через це, країни чия економіка ґрунтується на інноваціях мають дуже вагомні привілеї у внутрішніх та міжнародних відносинах. Систематичний розвиток та вдосконалення вітчизняної економіки завдяки інноваційним технологіям дозволило би Україні вийти на міжнародний ринок.

Дана проблема стала предметом дослідження таких вчених, як В.Ф. Паламарчук, Ф. Янсен, І.Ф. Пригожий, Л. Браун, Н.Л. Фролова, А.А. Дагаєв, І.Г. Дежина та багатьох інших.

Як стверджує В.Ф. Паламарчук, інновація це творча діяльність особи або певного колективу, яка спрямована на відкриття, формування та втілення нових ідей у науці та у практиці [2].

Основною ознакою сучасного розподілу сил у світі є суттєвий відрив країн-лідерів. Для країн, що належать до інноваційних лідерів, характерна висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу (продукт з найбільшим вмістом доданої вартості), переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі країни промислово – технологічного циклу еколого- та ресурсоемних виробництв, зосередження найбільших фінансових потоків [1]. Використання інновацій є однією з головних умов при конкурентній боротьбі та країни, які це використовують зазвичай здобувають у ній перемогу. Саме інноваційні технології надають значних переваг у ринковій боротьбі застосування яких має позитивний вплив на формування світової економіки. Можна виділити 2 основних види інновацій:

1. Зростаючі інновації (incremental innovation). Це інновації з характером удосконалення продуктів і технологій. Вводяться найчастіше систематично, уможлиблюючи поступове зростання чи також підтримування конкурентоспроможності. Їх можна трактувати як чинник, який послідовно, лінійно впливає на зростання конкурентоспроможності.

2. Радикальні інновації (radical innovation). Цей вид інновації створює не тільки нові технології та продукти, але також нові концепції бізнесу. Їхній стрибкоподібний, загалом революційний характер викликає те, що вони забезпечують часто порівняно тривалу конкурентну перевагу, створюючи нові умови конкуренції [2].

Ефективне використання інновацій створює дуже важливі стратегічні переваги в галузях, де є висока конкуренція. Що стосується міжнародних відносин, то кращих результатів досягають ті, які використовують інновації, що у свою чергу полягає не лише у створенні новітніх технологій, але й вдосконаленні старих, впровадженні нових методів роботи. Завдяки цьому відбувається постійна динаміка, яка полягає у постійному розвитку. Таким чином, основним фактором конкурентоспроможності є інноваційність, суть якого полягає у системному та безперервному створенні та оновленні, а також пристосуванні до нововведень.

Що стосується інновацій, то можна навести такі приклади інших країн:

1) Китай, одна із найрозвиненіших країн світу, нещодавно вони створили робо – таксі. Це теж саме таксі, як і в інших країнах, але без водія, керування

авто відбувається завдяки автопілоту.

2) США, створює дім надрукований на 3Д – принтері, який виставлений на продаж. Також створення автомобілів TESLA, які мають великий попит на світових ринках.

3) Німеччина, країна намагається створити розумні міста, суть яких полягає на застосуванні новітніх технологій на кожному кроці [3].

Отже, виходячи із вищезазначеного ми розуміємо, що немає країни, яка б намагалася стати світовим лідером без застосування інновацій. Але для створення цих самих інновацій робляться дуже великі інвестиції. Тому для того, щоб Україні вийти на світовий ринок та стати одним із лідерів, треба вдосконалювати свої новітні технології, робити постійні інвестиції в розвиток науки та налагоджувати партнерство з іншими країнами світу.

#### Список літератури

1. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 6(28). С. 29–35.

2. Богма О. С., Болдуєва О. В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Запорізького національного університету* № 3 (7), 2010, С. 166–170.

3. Все о новых технологиях. *ЕкоТехника : веб-сайт*. URL: <https://ecotechnica.com.ua/tag/kitaj.html> (дата звернення: 20.02.2021).

**УДК 311.172**

**Олійник Л. Л., к.е.н., методист**

**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-8706-1329>**

**Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна**

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та мережі Інтернет, а також світові глобалізаційні, постійні міграційні процеси сприяли появі нової форми соціальної структури – соціальним медіа, що функціонують у «світовій павутині» у вигляді сайтів, на яких користувачі утворюють персональні сторінки чи спільноти для спілкування та поширення різної інформації. Сьогодні соціальні медіа – це соціальні мережі, месенджери, блоги та мікроблоги, засоби обміну знаннями, вебсайти з мультимедійним умістом. Вони формують суспільну думку, впливають на політичні та економічні процеси, миттєво реагують на будь-які виклики.

Згідно з топ-25 сайтів України за січень 2021 року, оприлюдненим компанією Kantar SMeter [1], у трійку лідерів за охопленням цільової аудиторії в Україні ввійшли такі соціальні медіа, як: [youtube.com](https://www.youtube.com) (71,9%), [facebook.com](https://www.facebook.com)



(61,7%). На четвертому місці за рівнем охоплення є Wikipedia.org (50,3%), сайт Instagram.com зайняв 11-те місце (29,0%).

Варто відзначити, що протягом 2019–2020 років охоплення сайтів Youtube.com, Facebook.com поступово скорочується, а охоплення інтернет-аудиторії мобільних додатків зростає (рис. 1). Це зумовлене тим, що 79% українців у віці 12–70 років користується мережею Інтернет з допомогою смартфонів [1].

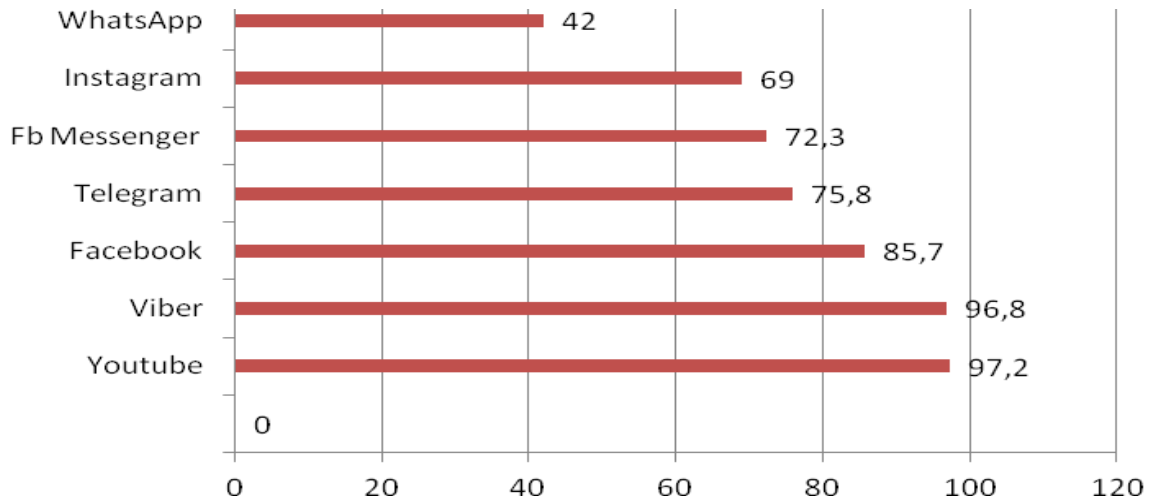


Рисунок 1 – Охоплення інтернет-користувачів мобільними додатками у січні 2021 року, %

\*Побудовано автором за даними [1]

Як видно з рис. 1, Viber займає другу позицію у рейтингу, поступаючись Youtube. Можемо зазначити, що месенджер Telegram випереджає Fb Messenger, поступово нарощуючи власну інтернет-аудиторію.

Згідно з даними табл. 1, у 2019 році найбільше підприємств у своїй діяльності використовували соціальні мережі. Їхня частка у загальній кількості підприємств становила 25,7%, а серед підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет їхня частка склала майже третину.

Таблиця 1 – Використання соціальних медіа на підприємствах України

Соціальні медіа	Кількість підприємств, які використовували соціальні медіа					
	одиниць		у % до загальної кількості підприємств		у % до загальної кількості підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Соціальні мережі	12321	13021	25,0	25,7	28,4	29,7
Блоги чи мікроблоги підприємства	3437	3664	7,0	7,2	7,9	8,4
Вебсайти з мультимедійним умістом	6123	6475	12,4	12,8	14,1	14,8
Засоби обміну знаннями	5584	5786	11,4	11,4	12,9	13,2

\*Побудовано автором за даними [2]

Вебсайти з мультимедійним умістом використовували 12,8% юридичних осіб, або 14,8% тих підприємств, що мали доступ до мережі Інтернет. Найменше підприємств використовували у своїй діяльності блоги чи мікроблоги підприємства (8,4% від усіх підприємств, що мають доступ до мережі Інтернет) – в основному, це підприємства з видами діяльності оптова та роздрібна торгівля, інформація та телекомунікація.

У 2019 році майже чверть підприємств, або 23,5% використовували соціальні медіа для представлення підприємства або рекламування його роботи (товарів, послуг). Мали на меті через соціальні медіа отримувати відгуки клієнтів або надавати відповіді на їх запитання 17,3% підприємств, співпрацювати з діловими партнерами або організаціями 17,5% підприємств, залучати клієнтів у розвиток або інновацію товарів та послуг 10,9% підприємств, наймати працівників 13,3% підприємств, обмінюватися поглядами, думками або знаннями в середині підприємства 11,5% підприємств [2].

Таким чином, результати нашого дослідження можуть бути використані під час розроблення науково обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективності використання соціальних медіа в діяльності підприємств та проведення статистичного аналізу відповідних показників.

#### Список літератури

1. Рейтинг популярних сайтів за лютий 2021 року. URL: <https://tns-ua.com/news/rejting-populyarnih-saytiv-za-lyutiy-2021> (дата звернення: 06.04.2021).
2. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 06.04.2021).

**УДК 621.73.06**

*Олійник Н.К., студентка*

*Науковий керівник: Черніхова О. С., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1870-9670>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Менеджмент – це складна наука управління, яка розкриває дуже багато різних аспектів. Таких як: управління перевезеннями, мотивація, контроль та регулювання. Процес управління – це процес цілеспрямованих вчинків керівника і апарату управління з узгодженням загальної роботи людей для досягнення цілей організації. До особливостей менеджменту можна віднести організацію управління об'єктами з урахуванням їх специфіки або ж управління специфічними процесами, ресурсами. Адаже управління діяльністю

підприємства полягає в керуванні людськими ресурсами, процесами та елементами виробничого процесу [1].

Загальна характеристика організаційної структури управління визначає:

- організаційну структуру підприємства, що координує усі функції менеджменту;
- права, обов'язки та відповідальність на управлінських рівнях;
- управлінська діяльність забезпечує ефективну діяльність підрозділів підприємства тощо [2].

Однією із найбільш ефективних галузей функціонування менеджменту є управління перевезеннями. Організацію перевезень можна вважати індикатором фінансового становлення країни, адже чим вище фінансове становище країни, тим глибше становлення транспортної галузі, її розвиток, інфраструктура, кількість та якість перевезень.

Важливим поняттям управління перевезень є поняття транспортного (перевізного) процесу. Під ним розуміється сукупність взаємопов'язаних організаційних та технологічних операцій, що виконуються підприємствами-перевізниками, та полягають у підготовці, здійсненні і завершенні перевезення вантажів і пасажирів.

Всі види транспорту формують єдину транспортну систему країни, до якої входять:

- транспорт загального користування (залізничний, морський, річковий, автомобільний і авіаційний, а також міський електротранспорт);
- індустриальний (відомчий) залізничний транспорт;
- відомчий транспорт;
- трубопровідний транспорт;
- шляхи сполучення різних видів транспорту [3].

Від стабільної, взаємоузгодженої, якісної роботи транспорту залежить ефективне функціонування економічного та господарсько-виробничого потенціалу країни. Оскільки вчасне надходження ресурсів і сировини на виробництво та збут готової продукції споживачам забезпечує стійкий та стабільний розвиток економіки держави.

Процес управління перевезень полягає у раціональній взаємодії усіх структурних підрозділів транспортних організацій, ефективному виконанню транспортних та вантажних операцій, розподілу зобов'язань та чіткому усвідомленню відповідальності при дотриманні договірних відносин між сторонами-учасниками перевізного процесу.

При здійсненні перевезень функціонування управління полягає у визначенні співвідношень між потребами замовників та наявними ресурсами перевізників-виконавців, а саме:

- своєчасність доставки (особливо у випадках перевезень швидкопсувних вантажів);
- надійність перевезень та збереженість вантажів під час доставки;
- відповідність виду транспорту та типу рухомого складу договірним умовам перевезень (дальність перевезень, вид і кількість вантажу, умови виконання навантажувально-розвантажувальних робіт);

- вартість перевезень;
- особливі умови перевезень (переміщення небезпечних вантажів, виконання міжнародних перевезень, необхідність страхування тощо).

Основою ефективного управління у галузі перевезень є визначення головних аспектів функціонування перевізних послуг, до яких можна віднести:

- дослідження ринку перевезень;
- складання раціональних маршрутів доставки вантажу або пасажирів;
- вибір доцільного виду транспорту, виходячи з умов перевезень, та підбір необхідного типу транспортного засобу;
- вибір та впровадження ефективних схем та умов праці;
- координація різних видів транспорту;
- розрахунок та моделювання методів підвищення ефективності використання транспортних засобів;
- застосування інноваційних та інформаційних технологій забезпечення перевізного процесу тощо.

Динамічний розвиток сучасного ринку гостро потребує ефективних підходів до управління процесами переміщення вантажів та пасажирів. Тому якісне, раціональне та своєчасне забезпечення координації, контролю та регулювання організаційних структур транспортних підприємств дозволить підвищити ефективність господарської діяльності підприємств різних галузей економіки.

#### Список літератури

1. Дорошенко Г. О. та ін. Менеджмент : навчальний посібник ; за заг. ред. Г.О. Дорошенко. Харків : «ВСВ-Принт», 2015. 300 с.
2. Кулик В. А., Григорак М. Ю., Костюченко Л. В. Логістичний менеджмент : навч. посіб. К. : Логос, 2013. 268 с.
3. Запорожець О. І. та ін. Транспортна екологія : навчальний посібник ; за заг. редакцією С. В. Бойченка. К. : «Центр учбової літератури», 2017. 508 с.

**УДК 334**

*Островська Г. Й., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9318-2258>*

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна*

### **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ: ЛЮДИНООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД**

Результати досліджень підтверджують, що рівень інноваційної активності вітчизняних організацій в останні кілька років неухильно знижується. Причина полягає не тільки в тому, що законодавча база не відповідає цілям інноваційної діяльності, але й внаслідок недостатнього вивчення питань, пов'язаних з удосконаленням інноваційних систем організацій.

В умовах розвитку економіки, заснованої на знаннях, актуальності набувають міжгалузеві інновації на противагу галузевим. Це пов'язано з тим, що інновації вимагають глибшої міжгалузевої інтеграції та генерації нових ідей, при цьому окремі компанії не здатні забезпечити необхідного їх обсягу. Не випадково значна кількість великих компаній змушена скуповувати стартапи, які виявляються ефективнішими за їхні величезні дослідницькі центри. Одним з таких прикладів може служити покупка гігантом ІТ індустрії Facebook стартапу WhatsApp, який розробив зручний і популярний месенджер. Таке придбання примітне тим, що Facebook теж розробляє власний месенджер, і фінансових можливостей у нього значно більше, ніж було у молодій команді, але рішення WhatsApp виявилися більш значимими і перспективними. В епоху знань вже немає прямого зв'язку між обсягом інвестицій і числом інновацій. Це пов'язано з тим, що у вказаній економіці істотно знижується роль явного знання, інтелектуальної власності. Патенти перестають захищати технології, які стрімко впроваджуються, стаючи загальним надбанням і втрачаючи у вартості. Іноді строк реєстрації прав виявляється тривалішим, ніж період «життя» тієї чи іншої інновації. У цих умовах особливого значення набуває управління неявним знанням, знанням і досвідом конкретних людей, їх компетенціями. Не випадково купівля стартапів на сьогодні зводиться не до придбання патентів, як було раніше, а до придбання команд інноваторів. Важливим аспектом у економіці, заснованій на знаннях, стає організування свого роду інноваційного конвеєра. На жаль, в Україні не враховуються описані вище властивості нової економіки. Якщо розглядати процес створення галузевих інновацій в Україні, то фундаментальні дослідження, спонсором яких виступає держава, а менеджерами є керівники академічних інститутів, створюють основу для прикладної науки. Остання спонсорується вже не тільки державою, частково і великим бізнесом. У цьому руслі на підприємствах або в прилежних до них наукових інститутах і центрах, на основі прикладних досліджень створюються нові технології, які випробовуються в дослідно-конструкторських бюро і запускаються у виробництво. Однак якщо мова йде про інновації міжгалузевого рівня, які наразі й формують нові ринки товарів і послуг, в Україні є проблеми з організуванням інноваційного процесу. Міжгалузевий інноваційний конвеєр не працює ефективно, оскільки є свого роду «розрив» в конвеєрі створення нових технологій (ноу-хау), що не дає змоги стартапам реалізовувати так звані «невидимі» (з ідеями, що не лежать на поверхні) інновації. Враховуючи потенціал вчених, які займаються фундаментальними і прикладними дослідженнями, і цілком активне середовище молодих і амбітних інноваторів (і їх підтримку інститутами розвитку), українські стартапи примітивні і, в основному, копіюють створені в інших країнах технології.

У більшості розвинених країн створення нових наукоємних технологій для міжгалузевих інновацій забезпечують університети, спонсоруючи діяльність невеликих наукових груп (класичним прикладом є Стенфордський університет, в лабораторіях якого народжуються ідеї майбутніх стартапів Кремнієвої долини). В Україні ж така практика відсутня, оскільки створені при університетах малі інноваційні підприємства не в змозі кооперувати науку і

бізнес. За цих умов необхідно ліквідувати розрив у «витягуванні» міжгалузевих за рахунок створення свого роду *інкубаторів нових технологій*. Такий інститут дасть змогу запустити конвеєр створення міжгалузевих інновацій, інтегрувавши фундаментальну і прикладну науку з інноваційним бізнесом. Інкубатори нових технологій повинні формувати технічні завдання на нові системи, розробляти нові алгоритми і схеми роботи, що мають в основі наукові доробки. Такі інкубатори повинні стати свого роду «стартовим майданчиком» для стартапів і економіки України загалом.

Сказане вище свідчить про те, що сучасні інновації суттєво відрізняються від науково-дослідної діяльності минулого століття: лише підвищення обсягу фінансування, як було в минулі епохи, є недостатнім для інноваційного розвитку, і в рамках однієї галузі домогтися успіху також складно. Крім цього, суттєво зріс чинник особистості і чинник команди: сучасні венчурні інвестори виділяють кошти лише на ті проекти, де є сильні команди і харизматичний лідер, оскільки недостатньо запропонувати унікальну ідею, її треба втілити в життя, іноді всупереч поточним трендам. У цьому контексті, за словами П. Друкера, «інноваційні можливості виявляються не в правилах, з якими планувальником доводиться мати справу в силу необхідності, але у винятках з правил – у несподіваному, в невідповідності, в слабкому зв'язку, який виявляється в тому чи іншому процесі. Інноваційні можливості не приходять на ураганній хвилі – їх приносить легкий подих вітерця» [1, с. 386].

Особливе значення лідерських якостей вимагає і особливого ставлення до людини, яка має такі якості [2, с. 462]. Інформаційна система організації повинна «працювати» на людину, що кореспондує з принципами людино-орієнтованих інноваційних систем. На протязі певного проміжку часу основними «інноваторами» в організаціях були топ-менеджери, таким чином, інформаційні системи розроблялися під їхні потреби, а співробітники повинні були забезпечувати керівництво інформацією. Однак все частіше інноваційність в організації підтримується не менеджерами верхньої ланки, а менеджерами нижчого рівня, і, тому інноваційність вимагає змін в підході до автоматизації.

Незважаючи на творчий характер інновацій, інноваційна діяльність підпорядковується строгим правилам і стандартам. Так, одним з необхідних атрибутів інновацій є їх взаємозв'язок з науковим знанням: інновація виникає в результаті використання результатів наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення процесу виробничої діяльності, економічних, правових і соціальних відносин у сфері науки, культури, освіти та інших галузей діяльності суспільства. Іншим канонам інноваційної діяльності стає фокусування виключно на тих видах діяльності, які є основними для організації. Це вимагає виведення на аутсорсинг процесів, які не мають прямого відношення до інноваційного розвитку. Саме тому невеликі організації, необтяжені обслуговуванням бізнес-процесів, мають переваги над компаніями-гігантами.

В епоху цифрової трансформації інновації змушують бізнес розвиватися швидкими темпами, що знижує оперативність персоналу в мінливих умовах.

Звідси виникає попит на фрилансові послуги, коли фахівці запрошуються на певний термін для реалізації того чи іншого інноваційного проєкту. І якщо впродовж попередніх років, зазвичай, такими фахівцями були розробники програмного забезпечення, то в умовах сьогодення фрилансерами працюють і дослідники, і аналітики, і навіть менеджери проєктів. Таке «розмиття» персоналу пред'являє і нові вимоги до інформаційних систем, зокрема можливість колективної роботи як співробітників організації, так і сторонніх фахівців, запрошених для участі в проєкті.

Інновації розрізняють як видимі для споживача і невидимі. Перші пов'язані з тими характеристиками товару, які потребують поліпшення, другі – з інноваціями, які змінюють звичну картину послуг. Невидимі інновації стають найбільш затребуваними, оскільки несуть істотні конкурентні переваги в порівнянні зі звичайними інноваціями [3, с. 110]. Однак вони можуть народжуватися лише в творчій обстановці, яку повинна підтримувати інформаційна система. Таким чином, людиноорієнтовані інформаційні системи покликані сформувати інформаційне середовище, що дає змогу організації інноваційно розвиватися в контексті: створення особливих умов співробітникам, які займаються інноваціями; залучення унікальних сторонніх фахівців; виведення рутинних і непрофільних процесів на аутсорсинг. При цьому людиноорієнтовані системи повинні забезпечувати співробітника необхідними для роботи явними знаннями і комунікаціями з колегами, які займаються аналогічними завданнями.

#### Список літератури

1. Друкер П. Практика менеджмента. Москва : Манн, Иванов и Фербер. 2014. 416 с.
2. Dyer J. R. G. Consensus decision making in human crowds. *Animal Behaviour*. 2008. Vol. 75(2). P. 461–470. DOI:10.1016/j.anbehav.2007.05.010.
3. Островська Г. Й. Розвиток системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства на основі методології пошуку та оцінювання прихованих можливостей нововведень. *Економічний форум*. 2020. № 1. С. 109–114. DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-15>.

УДК 621.73.06

*П'ятибрат В. В., студент*

*Науковий керівник: Юденко Є. В., к.е.н., старший викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5122-726X>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЦІ

Впровадження нових технологій у транспортній логістиці забезпечило цій галузі ефективний розвиток і прибутковість. Сьогодні світовий логістичний

ринок оцінюється в суму, що перевищує 4 трлн. доларів, і становить 10% ВВП планети. Галузь не стоїть на місці, деякими інноваціями перевізники і ритейлери вже активно користуються, впровадження інших перспективних технологій – не за горами.

Доставка з використанням безпілотних літальних апаратів (БЛА) стане масовою через 7–10 років. За результатами дослідження, проведеного агентством бізнес-аналітики EFT, третина виробників і продавців зацікавлені в тому, щоб логістичні центри використовували дрони.

Масове використання БЛА вирішить наступні проблеми:

1) Забезпечить доставку замовлень в міських умовах від точки продажу до адресної доставки.

2) Спростить доставку в сільські райони, де відсутня транспортна та інша інфраструктура.

3) Дозволить клієнтам відслідковувати дрон з вантажем в режимі онлайн.

Компанія Amazon однією з перших оцінила вигоди використання БЛА і лобіює такий спосіб доставки в США і за межами держави. Дозвіл на тестування безпілотників в Великобританії бренд вже отримав.

Використання «Боїнгів» – ще одна нова технологія Amazon в складській та транспортній логістиці. Найбільший світовий ритейлер взяв в лізинг 20 вантажних «Боїнг-767», щоб забезпечити безперебійну доставку замовлень на далекі відстані.

Договори лізингу, укладені в 2016 році, розраховані на 5–7 років. Такий крок в сукупності з автоматизацією складської роботи і клієнтського сервісу дозволив компанії істотно підвищити якість обслуговування і скоротити терміни поставок товарів в святкові і вихідні дні.

Автоматизація зачіпає і складську роботу. У великих логістичних центрах Америки вантажники замінюють роботизовані системи. Тільки на складах Amazon в вантажно-розвантажувальних роботах задіяно 30 тисяч роботів.

Електронні вантажники обслуговують 90 великих центрів розподілу товарів, забезпечують комплектацію замовлення, його упаковку і зберігання.

Їх впровадження знизило операційні витрати інтернет-гіганта на 20%. В абсолютних цифрах економія перевищила 22 млн. доларів на кожен склад.

FedEx і DHL інвестують кошти в нові технології сенсорної складської логістики. Інновація дозволяє контролювати весь ланцюжок поставок з наглядом в режимі реального часу.

До її впровадження відповідальні співробітники могли відстежити переміщення вантажів від складу завантаження до складу вивантаження. Сенсорна логістика забезпечує контроль за дотриманням температурного режиму, маркуванням замовлень і дотриманням інших критеріїв до того, як вантаж покине складське приміщення.

Компанія DHL використовує сенсорні датчики з вбудованими датчиками температури і мітками RFID. Наявність датчиків і міток інформує вантажовідправників та вантажоодержувачів про дотримання температурних режимів під час транспортування. При порушеннях система оповіщає клієнтів компанії попереджувальним сигналом.



Інтерес до схеми використання складів «на вимогу» збільшується пропорційно зменшенню кількості вільних приміщень. Новий підхід до вирішення проблеми запропонували розробники електронної системи FLEXE.

Кожен відвідувач, що реєструється на веб-сайті FLEXE, отримує доступ до бази вакантних складів. Власники і оператори складських приміщень тут же розміщують оголошення про вільні площадки.

Експерти вважають, що в перспективі інтернет-сервіс зможе удосконалити логістичні послуги, зробити їх більш гнучкими. Проект поки працює в Північній Америці, але його творці планують вихід на європейський ринок.

Перевага використання системи – можливість вибору і економія місця. Користувач може підшукати одне приміщення для тимчасового зберігання сезонних товарів, друге – для основної групи, а третє – для повернень.

За оцінками AEB International, що спеціалізується на розробках IT-рішень для логістики і торгівлі, в кожному третьому виробі є елементи 3D-друку. Протягом 3–4 років цей показник може вирости до 80%.

3D-друк стане тим революційним проривом, який виведе логістику на принципово новий рівень, а саме:

1) Децентралізація виробництва дозволить перенести виготовлення продукції в регіони і максимально наблизити її до ринків збуту, задовольнити потреби клієнтів.

2) Відпадає необхідність в доставці, так як продукція виробляється в регіоні потенційного покупця.

3) З'являється потужний стимул для розвитку регіональних ринків і промислових філій.

4) Немає необхідності у виготовленні великого обсягу запчастин і їх зберіганні – при першому зверненні споживача цікавить деталь можна надрукувати на принтері. Для цього необхідно зберегти її макет в електронному вигляді.

З повсюдним впровадженням 3D-друку транспортним компаніям вимушено доведеться переорієнтувати послуги на транспортування унікальних виробів, виготовлених за індивідуальним замовленням.

#### Список літератури

1. Пашинська Н. М. Сучасні особливості територіальної організації транспортної системи. *Проблеми суспільної географії* : Зб. наук. пр. К. : Інститут географії НАН України, 2010. Вип. 1. С. 36–40.

2. Печенюк А. В., Гуцол Т. Д. Сучасні інформаційні технології в транспортній логістиці. *Вісник СНУ ім. Володимира Даля*. 2010. №6. С. 1–4.

3. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: <https://mtu.gov.ua/news/28581.html>.

УДК 339.97

*Паршина О. А. д.е.н., професор**Паршина М. Ю., к.е.н, доцент**Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

В умовах динамічного розвитку процесів сучасної глобалізації питання дослідження міжнародних відносин з метою оцінки їх ефективності та формування стратегії розвитку України набувають особливої актуальності.

Прагнення до європейської та світової інтеграції в єдиний економічний простір стало продовженням міжнародного поділу праці. За останні роки спостерігається зростання рівня взаємодії країн в області торгівлі та спільного виробництва товарів, а також надання послуг.

Одна з провідних тенденцій глобалізації полягає у послідовному переході багатьох країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу. Слід зазначити, що розвиток відкритих економічних систем є природним продовженням інтеграційних та глобалізаційних процесів у сучасному світі. Однак, з метою розробки ефективної стратегії економічного розвитку, мають бути проведені подальші дослідження.

Вирішення зазначеної проблеми потребує використання комплексу сучасних аналітичних методів моделювання складних економічних систем. Поряд з цим пропонується сформулювати комплексну систему кількісної оцінки ефективності міжнародних відносин.

При формуванні такої системи показників будемо враховувати характерну ознаку сучасної національної економіки, яка відзначається її відкритістю. Відкрита економіка включає в себе вільну торгівлю товарами і послугами, свободу руху факторів виробництва, інформації, інвестицій та взаємного обміну національних валют.

Відкрита економіка – це економіка, де всі суб'єкти міжнародних економічних відносин можуть без обмежень проводити операції на міжнародному ринку товарів, послуг, ресурсів, капіталів, інших факторів виробництва, зазначено автором роботи [1].

Під відкритою економікою будемо розуміти національну господарську систему, на розвиток якої впливає світовий ринковий механізм, а її зовнішньоторговельні відносини позитивним чином позначаються на соціально-економічному розвитку країни.

Таким чином, відкритість економіки – це природне явище світового соціально-економічного простору, що супроводжується процесами економічного розвитку. Поряд з цим, економічна закритість веде до поступової стагнації економіки, зниження темпів зростання, які часто досягаються за рахунок штучного втручання.

З точки зору аналізу міжнародних відносин, найбільш гнучкою системою відносин на даний момент вважається ринкова взаємодія між мікро- і

макроекономічними суб'єктами. Воно будується на принципах свободи і переслідування особистого інтересу.

Ступінь економічної відкритості впливає на здатність країни інтегруватися в світову економіку, брати участь в процесах поділу праці і кооперації. У свою чергу, це допомагає здійснювати раціональний розподіл ресурсів і готових благ. Позитивним чином позначається конкурентна боротьба між країнами. Досягнення економічної стабільності дає можливість країнам переймати досвід, а також стимулювати зростання потенціалу внутрішнього виробництва.

З метою здійснення кількісного оцінювання ефективності міжнародних відносин будемо використовувати основні критерії, що дозволяють оцінити ступінь економічної відкритості. Передбачено здійснити кількісний аналіз міжнародного ринку з використанням показників еластичності експорту та імпорту, а також показників експортної та імпортної квоти (табл. 1).

Враховуючи різний рівень наявного потенціалу країн, доцільно зазначити, що ці показники не завжди можуть на достовірному рівні надати кількісну оцінку. Зокрема, іноді виникає ситуація, коли експортна квота вище середньої, як приклад – для країн-імпортерів енергоресурсів. У такому випадку це не свідчить про економічну відкритість, але такий показник показує ступінь економічної інтеграції країни до світової економіки.

Таблиця 1 – Основні показники кількісної оцінки

Показники	Сутність показника
Показник еластичності експорту	Описує зміну обсягу експорту від зміни внутрішнього валового продукту на 1%
Показник еластичності імпорту	Описує зміну обсягу імпорту при зміні внутрішнього валового продукту на 1%
Експортна квота або частка експорту у внутрішньому валовому продукті	$EK = E/GDP * 100\%$ де EK – експортна квота, E – частка експорту, GDP – внутрішній валовий продукт.
Імпортна квота або частка імпорту у внутрішньому валовому продукті	$IK = I/GDP * 100\%$ де IK – імпортна квота, I – частка імпорту, GDP – внутрішній валовий продукт.

Щодо використання показників еластичності експорту та імпорту, слід зазначити наступне. У разі, якщо показник експортної квоти менше 10%, слід зазначити, що має місце економічна закритість. У випадку, якщо цей показник вище 35%, можна засвідчити наявність відкритої економіки з відповідним рівнем її конкурентоспроможності та продуктивності.

Чим вище частка імпорту, тим більше відкрита економіка, однак, це не завжди можна говорити про наслідки з позитивним ефектом. Велика частка імпорту говорить про те, що економіка країни залежна від імпортних товарів, тобто – від поведінки інших країн.

З метою визначення економічних взаємозв'язків в системі розвитку міжнародних відносин та побудови економіко-математичних моделей, доцільно

визначити основні фактори впливу на ступінь рівня економічної відкритості країни із зазначенням наслідків дії цих факторів (табл. 2).

Варто відзначити, що абсолютної економічної відкритості бути не може. У кожній країні є галузі народного господарства, що вимагають дотримання комерційної таємниці, або прямого державного регулювання. Як правило, це галузі оборонної промисловості, наукових і технічних розробок. Крім того, необхідно відстежувати вплив економічної відкритості на розвиток внутрішнього ринку. Якщо доступ до нього відкритий для будь-яких суб'єктів, то національний ринок може не витримати конкуренції.

У зв'язку з цим пропонується здійснювати системну кількісну оцінку ефективності міжнародних економічних відносин з використанням аналітичних технологій [2] та методології визначення домінантних факторів впливу на показники ефективності [3].

Таблиця 2 – Основні фактори впливу на ступінь рівня економічної відкритості країни

Фактори впливу	Наслідки дії факторів
Рівень економічного розвитку	При високих показниках продуктивності, рівня життя і доходів на душу населення встановлюється невідповідність між внутрішніми потребами ринку та існуючих на ньому пропозиціях
Рівень потенціалу національної економіки	Чим менше потенціал, тим більша ступінь відкритості економіки необхідна для ефективного економічного розвитку
Галузеві пропорції	Чим більше кількість базових галузей, тим більше закритою може бути економічна система. І, навпаки, чим більш розвинутою третинний сектор економіки, сфера послуг і переробна промисловість, тим економіка є більш відкритою

Визначення домінантних факторів впливу на ефективність міжнародних економічних відносин дозволить розробити економіко-математичні моделі, визначити існуючі взаємозв'язки в глобальній економічній системі та сформулювати аналітичне підґрунтя для розробки стратегії України з урахуванням особливостей процесів глобалізації.

#### Список літератури

1. Біла С. О. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризики «неопротекціонізму». *Стратегія розвитку України*. 2017. № 1. С. 11–16.
2. Parshyna O., Parshyn Yu. Analytical platform to provide competitiveness of ore-mining machinery manufacturing. *Mining of Mineral Deposits*, 14(3), 2020. Pp. 61–70. URL: <https://doi.org/10.33271/mining14.03.061>.
3. Паршина М. Ю. Методичний підхід до визначення факторів впливу на ефективність використання потенціалу регіонів. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2016. № 1 (88). С. 24–30.

УДК 334.012.61

*Перевертайло Э. В., студентка*

*Водолазська Н. В., викладач, спеціаліст вищої категорії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2990-0980>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Останнім часом Україна розпочала процеси приведення у відповідність свого законодавства європейським нормам. Сфера регулювання малого та середнього бізнесу не стала винятком, так був прийнятий Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні».

В законі застосовуються ті ж критерії оцінки суб'єктів малого та середнього підприємництва, що визначені статтею 55 Господарського кодексу України (ГКУ).

ГКУ класифікує суб'єктів господарювання залежно від розміру доходів від будь-якої діяльності за рік та кількості працюючих на мікро, мале, середнє та велике підприємництво, кодекс не містить визначення середнього підприємництва, хоча його можна вивести.

Так, кодексом встановлено, що всі фізичні особи-підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання, які мають менше 10 працівників і дохід за рік менше 2 млн євро, вважати мікропідприємствами. До суб'єктів господарювання малого підприємництва відносять фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб – суб'єктів господарювання, які мають до 50 працівників і дохід за рік менше 10 млн євро, а юридичні особи – суб'єкти господарювання, що мають більше 250 співробітників та річний дохід понад 50 млн євро, вважаються суб'єктами великого підприємництва.

Таким чином, всі інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Розглянемо підходи до визначення критеріїв віднесення до малого і середнього бізнесу в європейських країнах. На території Європейського Союзу діють єдині правила, введені в 2003 році, відтак мікропідприємствами вважаються ті, які мають максимально 10 працівників і 2 млн євро річної виручки, в той час як малими підприємствами суб'єкти господарювання, що мають менше 50 працівників і 10 млн євро річної виручки. Критерієм віднесення до категорії середнього бізнесу, компанії потрібно мати менше 250 працівників і не більше 50 млн євро річної виручки [1].

Слід зазначити, що українська дефініція малого бізнесу настільки схожа з європейською, що навіть параметри обороту виражені в євро, хоча національна валюта України – гривня. Згідно Закону України №4618-VI від 22.03.2012 р. державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у

сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [2].

Основні види фінансової державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва наведені на рис.1.

До того ж розділом XIV Податкового кодексу України передбачено застосування спеціальних податкових режимів, тобто спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [3].

У країнах Європейського Союзу спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва не застосовують і аналогічного єдиному податку як в Україні не існує. Для цього типу підприємств набули поширення інші форми державної підтримки:

- звільнення від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності, деяких видів підприємств;
- запровадження спеціальних режимів оподаткування ПДВ деяких видів операцій, типових для сільськогосподарських підприємств;
- використання податків на оціночний (вмінений) дохід і мінімальні податки.

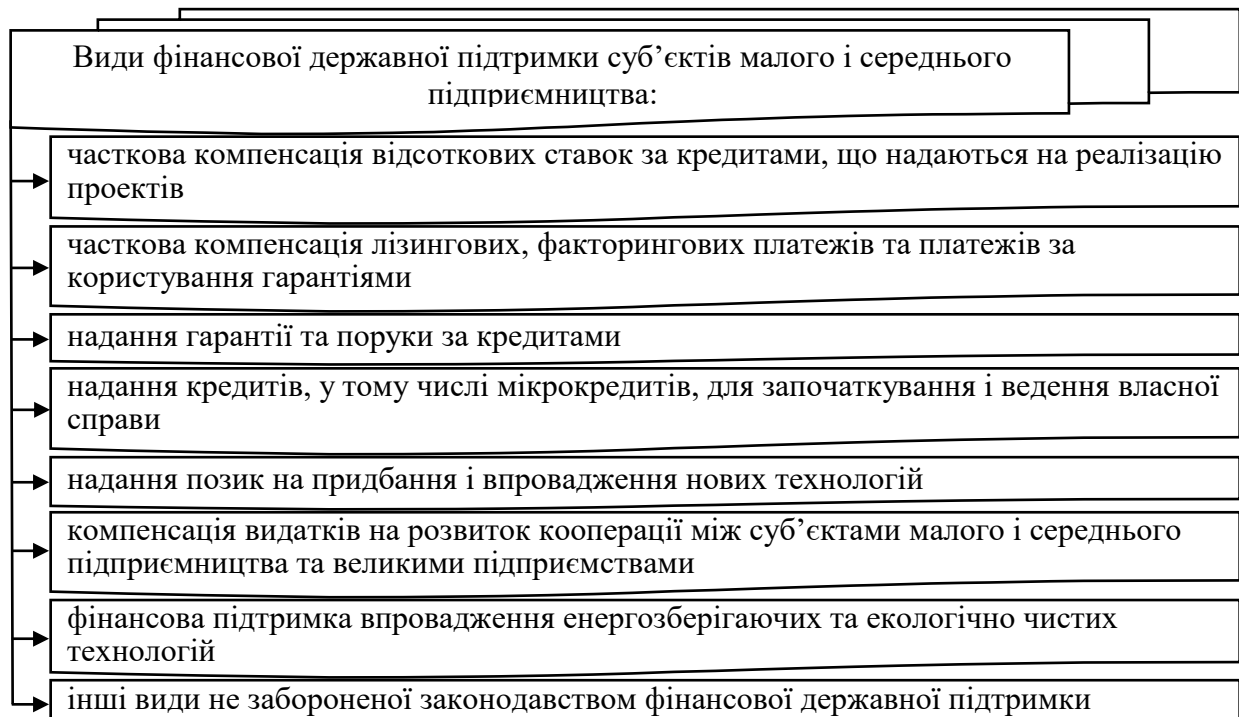


Рисунок 1 – Основні види фінансової державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва

\*Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Підсумовуючи, варто зауважити, що різноманітність систем та моделей класифікації підприємств породжує необхідність гармонізації національних підходів з європейськими концепціями.

#### Список літератури

1. Рекомендації Європейської комісії від 6 травня 2003 року. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#n6>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n6944>

#### УДК 330.1

*Перевертайло Э. В., студентка*

*Старчик Н. В., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2514-4348>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

### **ЗВОРОТНЯ РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛІЗМУ ТА СОЦІАЛІЗАЦІЯ КАПІТАЛІЗМУ**

У всі часи, в тому числі і при капіталізмі, більшість населення всіх країн мріяло про справедливе суспільство, в якому розподіл доходів буде здійснюватися за працею. Таким суспільством К. Маркс вважав соціалізм як ранню стадію комуністичної суспільно-економічної формації. Соціалістичні принципи К.Маркса: суспільна власність на засоби виробництва, відсутність експлуатації найманої праці, рівна платня за рівну працю, ведення народного господарства по єдиному плану. В теорії наукового соціалізму (комунізму) називаються діючі при капіталізмі протиріччя: неантагоністичні (можна усунути в межах даної суспільно-економічної формації) і антагоністичні (непримиренні), які усуваються тільки через соціалістичну революцію. Прикладом перших є протиріччя між I підрозділом суспільного виробництва і II, а прикладом других – є протиріччя між працею і капіталом.

Сьогодні провідні економісти світу вважають, що система соціального партнерства, участь працівників у прибутках усувають антагоністичні протиріччя. Я вважаю, що повністю усунути ці протиріччя не можна. Про несправедливість і вичерпаність капіталізму говорили і в 70-і рр. 20 ст. (теорія «конвергенції»), і в 1992 р. на міжнародній конференції в Ріо-де-Жанейро під егідою ООН, присвяченій проблемам екології і майбутнього розвитку цивілізації, і в 2000-х рр., коли стверджували, що капіталізм досяг логічної межі своєї адаптації, що показала світова економічна криза 2008-2009 рр.

В грудні 2005 р. ЄС і США визнали Україну країною з капіталістичною ринковою економікою, оскільки вона виконала сім умов переходу до повноцінного, капіталістичного, ринку (економічна свобода, різні форми власності, конкуренція, створення ринкової інфраструктури, вільне ціноутворення, відкритість економіки, соціальний захист населення).

Зворотня ринкова трансформація державного соціалізму в Україні відбувалася за моделлю МВФ «шокова терапія», яка базувалася на жорстких ринкових імпульсах, коли п'яту умову перемістили на друге місце, відпустивши ціни з 1 січня 1992 р., що привело до гіперінфляції. Не були враховані специфіка, традиції нашої країни. Китай успішно реформував економіку за моделлю градуалізму, яка передбачає поступове створення ринкових інститутів, мінімальні економічні і соціальні потрясіння [2].

За свою історію капіталізм пройшов три стадії розвитку: капіталізм вільної конкуренції (чистий капіталізм), монополістичний капіталізм, регульована ринкова економіка (сучасний капіталізм), де більший рівень соціалізації економіки. Україна знаходиться зараз на другій стадії – олігархічного капіталізму, коли олігархи намагаються підмінити державу. Задача України – вийти на третю стадію, а провідних країн – на майбутню четверту – (постіндустріальний інформаційно-мережевий глобальний капіталізм). Але в Україні в умовах індустріального ринкового типу розвитку починають формуватися елементи постіндустріального інформаційного типу.

Провідні американські вчені Дж. Гелбрейт, С. Кузнець і колишній наш співвітчизник В. Леонтьєв вважали, що транзитивні економіки України і Росії трансформувалися в уже неіснуючі системи капіталізму 50-х років 20 ст., в олігархічний капіталізм, а не в сучасний соціалізований капіталізм. Український академік І. Лукінов також не зводив суть зворотньої ринкової трансформації до відновлення старої ринкової капіталістичної економіки в умовах глобалізації і соціалізації капіталізму.

Більшість провідних економістів вважають, що глобальна інформаційно-мережева економіка, не є посткапіталізмом, бо основні категорії, цілі (товар, конкуренція, капітал, прибуток), як і основні інститути капіталізму (товарне виробництво, ринок) зберігаються, хоча і модифікуються до нових вимог, нової глобальної фінансової цивілізації.

Представники української школи глобалістики виступали проти тотальної олігархізації економіки, правильність чого підтвердили Китай, В'єтнам, які реалізували теорію конвергенції двох економічних систем. Цифровізація економіки є капіталізацією цифрових технологій, тобто перетворення їх в капітал, а саме у вартість, яка приносить податкову вартість. Оволодіння цифровими компетенціями здобувачами вищої освіти забезпечить їм в майбутньому високу конкурентоспроможність на ринку праці.

Соціалізація економіки – це турбота про людей шляхом спрямування економічних процесів на покращення умов діяльності, розвитку людей. Вперше термін «соціалізація» використав американський вчений Ф. Гідінгс у 1887р. Деякі сучасні українські вчені в структурі соціалізації економіки виділяють три рівні: макро-, мікрорівень та індивідуальний, які включають усуспільнення



процесів виробництва, розподілу і споживання; збільшення задоволення соціальних потреб на робочому місці та нарощення індивідуального особистого ресурсу [5].

У гібридному світі технологічні, економічні, соціальні процеси представлені цифровізацією, капіталізацією, соціалізацією, знаходяться у рефлексійному зв'язку, тобто взаємно віддзеркалюються. Спостерігаються як позитивні, так і негативні наслідки цифровізації, капіталізації, соціалізації:

– позитивні (підвищується продуктивність праці, ефективність виробництва, державного управління, а значить, і добробут людей);

– негативні (зростання безробіття, нові робочі місця часто не потребують високої кваліфікації, їх соціальна якість знижується).

Соціальні мережі ведуть до подолання інституційних обмежень (загально-гуманітарних, державних, родинних), замінюють цінності віртуальним оцінюванням на основі «лайків», що може привести до схвалення асоціальних ідей [3]. Мережа що об'єднує ТНК, передбачає інституційне ігнорування країн, нівелює національні, етнічні, культурні цінності; робить репутацію важливішою за відповідальність. Але ще з 70-рр. 20 ст. соціалізація капіталізму відобразилася в менеджменті через ідею соціальної відповідальності бізнесу [4]. Поширення ТНК веде до зростання наднаціонального простору економічної діяльності, в якому інформаційні технології забезпечують миттєвість у прийнятті та передачі управлінських рішень.

Тільки поєднання процесів цифровізації та капіталізації економіки с процесами соціалізації економіки принесе позитивний ефект для суспільства [1]. Взаємодія капіталізації економіки (поява нового ресурсу – цифрових технологій для одержання прибутку) і її соціалізації (турбота про людей) – це не відмова від ринку, а позитивна еволюція капіталістичної економічної системи, в тому числі в Україні. Слід зазначити, що соціалізації капіталізму в деякій мірі сприяло існування Радянського Союзу.

Задача України – побудувати громадянське суспільство з ефективною соціально-орієнтованою ринковою економікою, з реальною соціальною справедливістю.

Сьогодні соціалізація капіталістичної економіки є основним елементом з точки зору переорієнтування на людину як соціальний феномен.

#### Список літератури

1. Гриценко А. Цифровий розвиток : структура, капіталізація та соціалізація. *Економічна теорія*. 2018. №4. С. 10–15.
2. Захарченко В. Модель українського економічного дива: типологічні риси. *Економічна теорія*. 2018. №1. С. 52–53.
3. Корнівська В. Інформаційно-мережева економіка: від інститутів до патернів. *Економічна теорія*. 2018. №1. С. 80–81.
4. Кредісов А. Теоретичні підходи до дослідження етапів розвитку ринкової економіки. *Економіка України*. 2017. №9. С. 10.
5. Кузьмук С. Соціалізація економіки в контексті сучасних трансформацій в економіці. *Економічна теорія*. 2018. №2. С. 48.

УДК 621.73.06

*Петрова В.-Д. О., студентка*

*Науковий керівник: Черніхова О. С., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1870-9670>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ

Функціонування і розвиток міжнародної транспортної мережі є одним із головних напрямків діяльності та реалізації міжнародної політики. Поєднання міжнародних транспортно-господарських зв'язків дозволить скласти систему вигідних міжнародно-економічних відносин.

Одним із пріоритетних напрямків розвитку економіко-виробничих зв'язків між Заходом та Сходом, їх взаємодії та відносин є впровадження Міжнародних транспортних коридорів.

Міжнародні транспортні коридори (МТК) – сукупність шляхів сполучення різних видів транспорту, що забезпечують значні перевезення вантажів і пасажирів на напрямках їх найбільшої концентрації [1].

Понад 10 років Україна веде активну політику підтримки європейських ініціатив по взаємодії та розвитку МТК, плідно співпрацює з міжнародними транспортними організаціями.

Транспортно-дорожній комплекс України має високий потенціал для розвитку та функціонування. Це пояснюється тим, що територіально-географічне розташування України має вигідне положення (країна розташована на перетині європейсько-азійських шляхів сполучення та має розгалужену транспортну мережу) [2].

Вигідне географічне положення України, яка розташована на перетині шляхів з Європи в Азію, з Півночі на Південь, має значний потенціал для імплементації в міжнародну транспортну систему, особливо на фоні перенасичення пасажиро- та вантажопотоками європейських транспортних вузлів.

На даний час налічується 10 Пан'європейських транспортних коридорів, які отримали назву «критських» (таблиця 1).

Територією України проходять 4 з 10 Міжнародних транспортних коридорів.

Український транспортно-дорожній комплекс займає вигідне положення серед європейських країн за обсягами пасажирських та вантажних перевезень, за здійсненням транзитних переміщень. Про це свідчить дослідження англійського інституту «Рендел», за яким Україна очолює рейтинг європейських країн за коефіцієнтом транзитності.

На даний час транспортна інфраструктура України перебуває на етапі відродження. Тому створення вітчизняних відрізків транспортних коридорів та

їх залучення до міжнародної транспортної системи є потенціальним національним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України.

Таблиця 1 – Міжнародні транспортні коридори [3], [4]

Номер МТК	Територія, якою проходить
№ 1	Гданськ – Варшава – Мінськ – Москва
№ 2	Берлін – Варшава – Мінськ – Москва
№ 3	Берлін – Вроцлав – Мостиська-2 – Львів – Київ – Москва
№ 4	Прага – Будапешт – Бухарест – Софія – Александрополіс – Стамбул
№ 5	Грієст – Любляна – Загреб – Будапешт – Чоп – Львів – Київ – Казахстан – Китай
№ 6	Гданськ – Варшава – Краків
№ 7 (водний по Дунаю)	Відень – Братислава – Будапешт – Белград – Рені – Ізмаїл – Усть-Дунайськ
№ 8	Тірана – Софія – Бургас – Варна
№ 9	Хельсінкі – Санкт-Петербург – Мінськ – Гомель – Горностаївка – Чернігів – Київ – Одеса – Кишинів – Бухарест – Варна
№10	Зальцбург – Любляна – Загреб – Белград – Скоп'є – Салоніки

На сьогодні транспортна система України не здатна в повній мірі задовольнити попит на перевезення вантажів та пасажирів, наблизитися до європейського рівня розвитку транспортної інфраструктури. Недостатній розвиток та регулювання вітчизняної нормативно-правової бази, низький рівень інвестиційних надходження до транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) не здатні забезпечити відповідного рівня забезпечення переміщення пасажиро- та вантажопотоків. До основних причин недостатнього розвитку ТДК можна віднести зношення технічних засобів, погіршення їх структури, неналежного забезпечення безпека руху, у тому числі й екологічного. Ці причини призводять до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, особливо в умовах жорсткої конкуренції [5].

Головною особливістю функціонування Міжнародних транспортних коридорів є забезпечення раціонального, ефективного та безпечного переміщення вантажів і пасажирів. До переваг функціонування МТК можна віднести:

- спрощення перетину кордонів, а також проходження карантинного, ветеринарного, санітарного оформлення перевезень;
- взаємодія різних видів транспорту, термінальне обслуговування пасажиро- та вантажопотоків;
- застосування пільгових тарифів на здійснення перевезень та прикордонного оформлення;
- єдине правове забезпечення та нормативне регулювання транспортування, дотримання безпечних умов перевезень тощо [5].

Отже, основним принципом створення і функціонування Міжнародних транспортних коридорів є створення єдиної транспортної бази здійснення перевезень різних країн, залучення транспортно-дорожнього комплексу транзитних країн, впровадження єдиної нормативно-правової бази забезпечення

і регулювання перевезень вантажів і пасажирів, що дозволить покращити ефективність міжнародних транспортно-виробничих зв'язків.

#### Список літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Концепції створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні» від 04.08.1997 року.
2. Філатов С. А., Єрусланов А. А. Вплив міжнародних транспортних коридорів на розвиток інфраструктури України. *Вчені записки університету «КРОК»*. Серія: Економіка. 2019. Вип. 1. С. 27–35. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk\\_2019\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2019_1_5).
3. Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
4. Запорожець О. І. та ін. Транспортна екологія : навчальний посібник ; за заг. редакцією С. В. Бойченка. К. : «Центр учбової літератури», 2017. 508 с.
5. Смирнов І. Г. Логістика туризму : навч. посіб. К. : Знання, 2009. 444 с.

**УДК 336.717**

*Петченко М. В., к.е.н.*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1104-5717>*

*Олійник Л. Л., к.е.н., методист*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8706-1329>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

### СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІВ

Розвиток новітніх цифрових технологій, у тому числі хмарних, FinTechs, сучасних мобільних та аналітичних систем, стимулювання інновацій у банківському секторі сприяли появі нового типу банків – необанків, тобто тих, які працюють виключно в Інтернеті без традиційних фізичних мереж – філій. Необанки також відомі як Інтернет-банки, віртуальні банки або цифрові банки, банки-челенджери [1, с. 71, 2]. Цей тип банків використовує передові технології банкінгу і не покладається на традиційні банківські ресурси.

Аналітиками IBM [3] запропонована така класифікація цифрових банків:

– Модель А. Бренд цифрового банку «digital bank brand». Класичний банк створює новий бренд зі своїми пропозиціями, цінністю і продуктами (FRANK by OSBC у Сингапурі та LKXA CaixaBank в Іспанії).

– Модель В. Банки з цифровими дистанційними каналами «digital bank channel». Компанії-посередники, які займаються перепродажем фінансових продуктів реальних банків (Simple and Moven у США);

– Модель С. Цифрова дочка традиційного банку «digital bank subsidiary». Класичний банк, який не бажає радикально змінювати свої бізнес-процеси, створює нову цифрову структуру (Hello bank by BNP Paribas).

– Модель D. Справжній цифровий банк «digital native bank». Повноцінний онлайн-банк без фізичних філіалів, який будує свою комунікацію з клієнтом виключно у віртуальному світі (Fidor Bank у Німеччині чи Tangerine у Канаді).

Серед найвідоміших у міжнародному фінансовому світі можемо виділити такі необанки: Atom Bank, Starling Bank, Monzo Bank і Tandem Bank (Велика Британія), WeBank і MYbank (Китай), N26 і Fidor Bank (Німеччина). У наведеному переліку найбільша кількість банків – із Великої Британії, оскільки саме тут вперше почався перехід банківських послуг у віртуальний простір, а також у країні створені умови для ефективного функціонування онлайн-банкінгу, а саме: сформована лояльна регуляторна та податкова політика, відкрито доступ до баз потенційних інвесторів, створений ринок людського капіталу у сфері фінансових та інформаційних технологій.

Розвиток необанків на сьогодні є глобальним явищем, що охоплює весь світ. За оцінкою консалтингового агентства Payments Cards and Mobile [4] за останні три роки кількість необанків зросла більш ніж у чотири рази до 256 одиниць, причому ще багато стартапів знаходиться в процесі запуску. Суттєвий вплив на розвиток необанків здійснила і ситуація із COVID-19. Так, протягом 2019-2020 рр. у світі створено 144 необанки [4], тобто більше половини з існуючих на сьогодні. Як зазначається у [6], кількість клієнтів необанків зростає із сьогоднішніх 63 млн. до 98 млн. осіб у 2024 році і, як наслідок зростуть обороти цих установ із 43,1 млрд. доларів США у 2021 році до 63 млрд. доларів США у 2024 році.

У чому полягають причини активного поширення цифрових банків та їх успішність? Якщо протягом тривалого часу FinTechs використовуються і традиційними банками та застосовуються для вирішення усталеної банківської задачі, необанки пропонують унікальні цифрові послуги, що не потребують фізичної присутності клієнта у відділенні та обумовлюють підвищений інтерес споживачів до необанків і мобільних додатків банківських послуг.

Крім того, експерти відзначають і вищу прибутковість необанків через:

- швидке масштабування діяльності за обсягом користувачів;
- відсутність витрат на утримання мережі філій та відділень;
- прозорість операцій для клієнта, можливість відслідкувати рух коштів за рахунками;
- швидкість надання послуг;
- зручний інтерфейс онлайн платформ;
- високі процентні ставки за депозитами і низькі тарифи;
- привабливі пропозиції щодо вартості банківських послуг. Так, за оцінкою фахівців [5], зручність та нижчі процентні ставки за кредитами, порівняно з традиційними банками, були найбільшими рушіями зростання.

Разом з тим, як зазначається у звіті аналітичної компанії Insider [6], для забезпечення залучення клієнтів та виключного позиціонування серед конкурентів-традиційних банків, необанки змушені випускати широкі функції мобільних додатків, а відповідний маркетинг цих функцій збільшує витрати цифрових банківських установ.

Факторами, що впливають на розвиток необанків, є: регіональні фактори,

пов'язані з особливостями банківського регулювання, в тому числі банківських послуг через FinTechs; негативне чи позитивне сприйняття споживачами посадових осіб окремих банків; довіра або недовіра до банківської системи країни. У документі [5] наводиться приклад Європи, де Європейським регламентом встановлено Директиви про платіжні послуги, які дозволяють FinTech-компаніям безпосередньо отримувати дані клієнтів, що до цього часу було привілеєм лише традиційних банків. Урядом також полегшено отримання банківської ліцензії, що стимулювало інновації у банківських стартапах. Такі заходи обумовили зростання кількості клієнтів європейських необанків на 15 мільйонів з 2011 року [5].

Так, високі показники сприйняття клієнтами та успішні бізнес-моделі необанків викликали інтерес інвесторів, власників венчурного капіталу та корпорацій, які інвестували 586,7 млн. дол. США із загального обсягу фінансування FinTechs у всьому світі 3,49 млрд. дол. США у 2018 році [3].

Станом на 2021 рік, в Україні працює 7 віртуальних банків: izibank (izibank.ua), BVR (bvr.com.ua), monobank (monobank.ua), O.Bank (obank.com.ua), sportbank (sportbank.com.ua), neobank (neobank.one), todobank (todobank.ua).

Izibank створений спільно з АТ «ТАСКОМБАНК» та функціонує під його ліцензією, BVR – під ліцензією АТ «БАНК ВОСТОК», monobank – є продуктом АТ «Універсал Банк», O.Bank – продукт «Ідея Банк», sportbank функціонує під егідою АТ «ТАСКОМБАНК» та АТ «ОКСІ банк», todobank - це проєкт АТ «МЕГАБАНК». Ці віртуальні банки здійснюють свою діяльність переважно у сфері персонального банкінгу віддалено через мобільний додаток за відсутності відділень, надаючи послуги з грошових переказів, оплати комунальних платежів; надають можливість отримати кешбек, контролювати свої фінансові операції; здійснюють підтримку у месенджерах Viber, Facebook Messenger, Telegram. Neobank, який є продуктом АТ «АКБ «КОНКОРД» та відкриття якого планується у 2021 р., позиціонує себе як банк для підприємств та ФОП.

Таким чином, необанки стають потужними учасниками ринку банківських послуг, запроваджуючи інноваційні інструменти ефективної конкуренції з традиційними банками, створюючи конкурентоспроможні умови обслуговування. Для традиційних банків це означає необхідність цифрової трансформації, активного впровадження інноваційних технологій та продуктів для збереження конкурентної позиції на ринку. Сьогодні класичним банкам важко утримувати лідерські позиції у боротьбі за клієнтів з більш інноваційними і гнучкими цифровізованими необанками. Масштаби бізнесу та великі філіальні мережі перетворюються із конкурентних переваг у фактори, які стримують розвиток банків.

#### Список літератури

1. Губа М. О., Лінник А. О., Колесник Д. С. Розвиток необанків в Україні та світі. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 2 (24). С. 71–74.
2. Паперник С. Небанки: закордонна історія та українська переспетківа. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshе/neobanki-zakordonna->

istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html.

3. Designing a sustainable digital bank URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XGJGOJWA>

4. Payments Cards and Mobile. 2021. URL: <https://www.paymentscardsandmobile.com/the-global-state-of-neobanks/>

5. Neobank trends: EU vs Asia. 2020. URL: <https://bsfs.medium.com/market-landscape-two-different-countries-from-the-same-perspective-the-present-and-the-future-of-1cc65d5d675>

6. The global neobanks report: How 26 global companies are winning banking customers and pivoting from growth to profitability in a \$27 billion market. URL: <https://www.businessinsider.com/global-neobanks-report>.

**УДК 621.73.06**

*Пісня Д. А., студентка*

*Науковий керівник: Черніхова О. С., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1870-9670>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВА ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТРАНСПОРТНИХ ВУЗЛАХ**

Транспорт є однією з базових галузей національної економіки, що відіграє велику роль у повсякденному житті кожної людини. Постачання сировини та матеріалів на підприємства, доставка товарів споживачам здійснюється за допомогою транспорту. Вчасне надходження матеріальних потоків на виробництво забезпечує найбільш ефективно задоволення потреб населення. Транспорт також є головним засобом територіально-економічних зв'язків країни.

Одним із раціональних способів переміщення вантажів є комбіновані перевезення, при якому доставка здійснюється декількома видами транспорту, з перевантаженням вантажних одиниць з одного виду транспорту на інший або за допомогою безперевантажувального методу. Для здійснення змішаних перевезень необхідна матеріально-технічна база та шляхи сполучення одночасно різних видів транспорту. Наприклад, у портах та пристанях мають бути наявні під'їзні автомобільні або залізничні шляхи. Таким місцем схрещення декількох видів транспорту являється транспортний вузол.

Транспортний вузол – об'єднання окремих видів транспорту, як правило, двох-трьох, обслуговуючих та допоміжних підприємств, організацій на територіальній ділянці. Транспортні вузли з'являються через необхідність встановити безпосередній зв'язок різних видів транспорту. В основному транспортні вузли знаходяться у місцях перевалки вантажів, на крупних господарських об'єктах, у містах, які мають економіко-виробниче, соціальне, торговельне, туристичне значення.

Транспортні вузли можна визначити як структурні елементи логістичних ланцюгів, оскільки вони є основою формування технологічних схем доставки вантажів за рахунок залучення декількох видів транспорту. Транспортні вузли здійснюють організацію надходження і переміщення вантажопотоків, використовуючи технічні, комерційні, організаційні засоби логістичного управління [1, с. 23].

Транспортні вузли бувають спеціалізовані та інтегральні. Спеціалізовані є місцем схрещення транспортних ліній одного виду транспорту, частіше за все залізничного або автомобільного, рідше трубопровідного. До таких вузлів можна віднести, наприклад, Умань, Знамянку, Смілу, Кременчук. До інтегрованих відносять транспортні вузли, що являються місцем перетину декількох видів магістрального транспорту. Інтегральними вузлами в основному є великі міста зі стійким вантажо- та пасажиропотоком, у яких наявні майже всі види транспорту. Наприклад, Київ, Харків, Одеса, Миколаїв та інші [2, с. 138].

Майже всі великі міста мають транспортні вузли, що представляють собою одну із найважливіших частин єдиної транспортної системи.

Кожен вузол має власну структуру. До неї входять:

- система пасажирського обслуговування (прийом, відправка та транзит пасажирів);
- система вантажного обслуговування (прийом, відправка, транзит та переробка вантажопотоків);
- складські споруди (склади, термінали, бази);
- під'їзні шляхи;
- навантажувально-розвантажувальні пункти;
- диспетчерські контори, у яких здійснюються документальне, фінансове оформлення тощо [3, с. 222].

Логістичне управління в транспортних вузлах дозволяє раціонально та ефективно здійснювати організацію та контроль за переміщенням матеріальних потоків. Розподіл вантажопотоків, сортування за напрямками та часом переміщення, формування партій за обсягом дозволяє вчасно і повністю задовольнити потреби перевізників та підприємств-вантажовласників.

Україна має значний потенціал щодо розвитку транспортно-логістичних вузлів, адже територіально розміщена на перехресті стратегічних напрямків та має вигідне рельєфно-географічне положення.

Враховуючи особливості розміщення та функціонування транспортних вузлів, до перспективних напрямків їх розвитку можна віднести:

- реалізацію принципів та стратегій державної політики у сфері стабільного та ефективного функціонування транспортної галузі, дотримання норм екологічної безпеки;
- оновлення рухомого та технічного складу різних видів транспорту, що забезпечить ефективну їх взаємодію;
- оновлення та модернізація шляхів сполучення та під'їзних шляхів різних видів транспорту, забезпечення взаємодії у транспортних вузлах при виконанні вантажних робіт;



- застосування новітніх інформаційних технологій при здійсненні обробки вантажо- та пасажиропотоків, що значно пришвидшить та підвищить якість транспортних послуг;
- оптимізацію використання у вузлах залізничного транспорту, орієнтуючись на досвід інших країн (оновлення та модернізація рухомого складу, колійного розвитку та інфраструктури);
- оновлення та відтворення інфраструктури водного транспорту, збільшення перевезення вантажів та пасажирів внутрішньоводним рухомим складом;
- створення сучасних хабів, де здійснюється взаємодія різних видів транспорту, обслуговування пасажирів та вантажопотоків, складська обробка тощо.

Особливості транспортно-логістичного управління в Україні виконують перспективний напрямок, адже функціонування вітчизняних транспортних вузлів як виробничих хабів забезпечать стійкий розвиток міжнародно-економічних відносин, ефективність діяльності вітчизняних підприємств та забезпечать оптимізацію логістичних систем.

#### Список літератури

1. Літвінова Я. В. Удосконалення логістичного управління різними видами транспорту, складуванням та переробкою вантажів у транспортних вузлах : дисертація ... канд. техн. наук : 05.22.01. Харків, 2017. 200 с.
2. Яновський П. О. Пасажирські перевезення : навчальний посібник. Київ : НАУ, 2012. 436 с.
3. Волканова Н. Д. Сутність і призначення транспортних вузлів у контексті розроблення міжнародної торгово-транспортної стратегії України. *Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту*. 2008. №25. С. 221–225.

УДК 338.12:330.341.1

*Поцелуйко І. В., викладач, голова циклової комісії*

*Відокремлений структурний підрозділ «Фаховий коледж транспорту та комп'ютерних технологій Національного університету «Чернігівська політехніка», м. Чернігів, Україна*

### ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ МІНЛИВОСТІ

Основою здійснення радикальних економічних перетворень та створення якісно нової економічної системи в країні є реструктуризація виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу. Проте гостра криза, у якій перебуває Україна, бюджетний дефіцит, брак належного фінансування і кредитування, нестача власних коштів та хронічний дефіцит інвестиційних ресурсів стримують інноваційні процеси в національній економіці.

Поряд із природними і трудовими ресурсами основним виробничим капіталом суспільства вважається науково-технічний прогрес. У зарубіжній і вітчизняній літературі його пов'язують із поняттям інноваційного процесу. Це, як відзначив американський економіст Джеймс Брайт, єдиний процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління та триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи весь комплекс відносин: виробництво, обмін та споживання [2, с. 51].

Зважаючи на постійне прискорення науково-технічного прогресу, посилення процесів глобалізації й інтернаціоналізації ринків, саме інноваційність та креативність стають головними факторами успіху не лише окремих підприємств, але й усіх національних економічних систем. Саме інновація сприяє динамічному саморозвитку і забезпечує конкурентоспроможність на всіх ієрархічних рівнях економіки.

Дифузія інновацій зумовлює тісний взаємозв'язок між науково-технічною, виробничою й інвестиційною діяльністю та свідчить про необхідність розгляду інновації як комплексу дій суб'єктів господарювання та складових національної інноваційної інфраструктури. Досягнення синергетичного ефекту інновації вимагає набагато більшого обсягу дій та сукупних інвестицій, ніж потрібно, щоб отримати локальний економічний ефект від звичайних капіталовкладень.

Важливим завданням державної інноваційної політики є стратегічна орієнтація розвитку виробництва на продукування і масове використання нових машин, матеріалів, виробничих процесів, забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для розширеного відтворення та ефективного використання науково-технічного потенціалу. Низька конкурентоспроможність вітчизняного виробництва на зовнішніх ринках вимагає ґрунтовних досліджень щодо визначення значущості факторів, що сприяють інноваційному національному розвитку. Відповідно до даних державного комітету статистики щороку кількість підприємств, що впроваджували інновації, щороку зменшувалася як в абсолютних, так і відносних. Майже половина підприємств (48%) країн ЄС-28 заявила про свою інноваційну діяльність у 2015-2020 рр. Найвищі показники інноваційної діяльності підприємств спостерігаються в Німеччині, Люксембурзі, Ірландії та Італії, у той самий час як найнижчі показники інноваційної діяльності зафіксовано в Болгарії, Румунії та Польщі. Що стосується України, то частка вітчизняних інноваційних підприємств за 2015–2020 рр. на рівні 17% є меншою, ніж показники в найменш інноваційній країні ЄС – Румунії (21%) [3, с. 12].

Причинами низького рівня інноваційної активності є недосконалість нормативно-правової бази, висока вартість залучення позикових коштів, відсутність у керівників підприємств стратегічного перспектив розвитку діяльності підприємства. Проблемою є також низький рівень бюджетного фінансування інноваційних розробок, відсутність стимулів із боку держави для підприємств, що впроваджують інновації, наприклад, через механізм пільгового оподаткування чи кредитування. Серед проблем внутрішнього середовища - постійне зменшення кваліфікованих виробничих кадрів, які досить часто і є генераторами інноваційних ідей, також відсутність у межах самих підприємств

механізмів стимулювання інноваційної ініціативності працівників через премії, доплати, інші форми матеріального стимулювання, низька платоспроможність підприємств.

Завдяки інноваціям у соціально-економічній системі відбувається більш ефективно використання ресурсів. Інвестування в нові технології забезпечує вищу за середньогалузеву віддачу, змінюється також структура економіки. З часом відмирають застарілі енергоємні виробництва і на їх місці з'являються нові ресурсо- й енергозберігаючі. При цьому змінюється економічна організація суспільства: трансформуються форми власності, розвиваються нові технології управління, змінюються також і процедури регулювання економіки. Динамічно змінюються правові, етичні, естетичні й моральні норми. Підвищується рівень освіти та охорони здоров'я. Також поширення інновацій пов'язує різні соціальні й економічні суб'єкти в єдине ціле.

Отже, позитивний суспільний ефект запровадження інновацій полягає в тому, що вони:

1. забезпечують інтенсивний шлях розвитку економіки;
2. забезпечують прискорення зростання продуктивності факторів виробництва;
3. сприяють перерозподілу ресурсів на перспективні напрямки;
4. зміцнюють національну конкурентоспроможність [1, с. 78].

Подальший розвиток національного господарства значною мірою залежить від ступеня впровадження інноваційних технологій виробництва. Стимулювання та активізація інноваційної діяльності підприємств стає однією з передумов успішного позиціонування України на міжнародних ринках. Але в умовах невизначеності та макроекономічної нестабільності суб'єкти господарювання стикаються із серйозними перешкодами. Умовою повноправного членства України на світовій арені є створення таких умов господарювання, які стимулюють інноваційну діяльність та сприяють зростанню економічного потенціалу національної економічної системи. Таким чином, наявний високий кадровий, науково-технічний, природно-ресурсний та інтелектуальний потенціал повинен стати основою подальшого поступу вітчизняної економіки.

#### Список літератури

1. Грудцина Ю. В. Інноваційна діяльність в Україні: аналіз та прогнозування. *Бізнес Інформ*. Харків, 2019. №2. С. 78–84. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-78-84>
2. Кавецький В. В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2016. 113 с.
3. Мельник Л. Г., Ковальова Б. Л. Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) : навч. посібник. Суми : Вид-во СумДУ, 2019. 146 с.

УДК 338.58:65.014

*Приходько Є. Г., студентка**Перерва П. Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

## ФОРМУВАННЯ ПОЛОЖЕНЬ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ В ІНДУСТРІЇ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Для підприємств туристичної індустрії важливим є той факт, що на наших очах процес розвитку міграції цінності дає поштовх створенню завсім нових економічних і маркетингових інструментів діяльності туристичних підприємств на цільовому ринку: виникає економіка і маркетинг вражень, що і є основним предметом нашого розгляду.

Суть міграції цінності легко зрозуміти на класичному прикладі чашки кави [1]. Кавові зерна (сировина), необхідні для приготування чашки кави, стоять пару центів; змелена і упакована кава, тобто готовий товар – в середньому 10 центів (з розрахунку на чашку), а готова кава (в простому пластиковому стаканчику) – вже пів долара. А за каву, подану елегантним офіціантом в традиційній кав'ярні у центрі вашого улюбленого європейського міста, з туриста візьмуть \$ 10, і він, споживаючи напій, охоче заплатить ці гроші за задоволення випити чашечку кави в європейському кафе.

Припустимо, що у всіх випадках ми маємо справу з продуктом такої ж якості приготування. За рахунок чого виникає додаткова додана вартість? Очевидно, вона не в каві – вона в споживачах. Фактично, споживачі платять за приємні, інколи незабутні враження. У ланцюжку «сировина-товар-послуга-враження» частка доданої вартості крок за кроком зростає, і основна частка припадає саме на враження. Тому цілком правомірно говорити про економіку та маркетинг вражень як про новий феномен. Причому, на наш погляд, цей феномен в найбільшій мірі проявляється і знаходить свій подальший розвиток якраз в індустрії туризму та гостинності.

На відміну від послуги, враження не несе прямої економічної користі, його не можна негайно «спожити». Як ми бачимо з історії з кавою, наведеної вище, в кожному товарі, послугі і враженнях присутні всі три складові - товар, послуга і враження, тільки в різних пропорціях. Адже для створення враження потрібна і сама чашка кави, і послуга з її приготування. Якщо товарної складової в загальній вартості найбільше, ми говоримо про товар. Якщо основну додану вартість становить враження (хоча і товар, і послуга присутні), ми говоримо про враження. В туристичній послугі якраз враження складають лівову частку туристичного продукту, туристи і споживають туристичний продукт якраз завдяки наявності можливості набути нові незабутні враження. І чим більші ці можливості в туристичній послугі, тим цінніша ця послуга для туриста, тим більша її вартість.

Характерні особливості вражень споживача, які дозволяють більш чітко відрізнити враження від товару і послуги наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Характерні особливості вражень споживача

Товар	Послуга	Враження
Матеріальне	Нематеріальне	Запам'ятовується
Стандартизоване	Персоналізоване	Приватне
За описом	На вимогу	Виявляється згодом

\*Джерело: узальнено автором на основі [13, 14]

В аграрну, до індустріальну епоху основна додана вартість створюється на сировинній економіці – у виробництві сировини. В індустріальну епоху відбувається міграція цінності – маржа, що отримується на сировину, падає, а центр створення доданої вартості переміщується в товарну економіку – виробництво готових товарів, де відносна маржа вище. Приклад нафтових країн з великими покладами нафти і газу, які живуть в основному за рахунок сировинної, а не товарної економіки, не суперечить цій тенденції, а говорить тільки про їх економічну недосконалість і майбутні проблеми – адже є в світі і такі країни, які живуть тільки за рахунок бананів або какао-бобів, і хтось в цих країнах добре на цьому заробляє, а решта живуть в злиднях – до наступної громадянської війни. Якщо говорити про світову економіку в цілому, міграція цінності досить ярко виражена. В ході початкового етапу постіндустріальної революції масштабна міграція цінності відбувається ще раз: виникає величезна економіка послуг, куди перетікає основна додана вартість. Важливу роль в цьому набуває ланцюжок перетікання цінності ринкового продукту:

*Товар > послуга > враження*

Враження як продукт мають ряд специфічних особливостей. Розглянемо основні з них. *По-перше*, враження нематеріальні – а це означає, що репутація постачальника вражень має надзвичайну важливість. *По-друге*, враження – «швидкопсувний продукт», їх не можна запасти на майбутнє: якщо туристичні місця в турі залишилися порожніми, то за цю цінність вже ніколи не можна буде отримати ніякої виручки. *По-третє*, враження є вельми особистими – звідси їх висока варіабельність. Якщо говорити мовою сервісного операційного менеджменту, «закінченість» враження, на відміну від послуги, вкрай низька – враження передбачає «виготовлення» послуги прямо на очах у споживача, причому (що вкрай важливо!) з його участю. У порівнянні з послугами, в маркетингу вражень ще більше зростає важливість персоналу.

Таблиця 2 – Особливості сприйняття товару та враження споживачем

Товар / послуга	Враження
Гарна якість	«Я в захваті!»
Функціональність	«Це чудово! Буде що згадати»
Задоволення споживача	Споживач як член клубу
«Це мені по кишені»	«Це мені до душі»
«Це моя потреба»	«Це мій стиль»

До речі, щодо залучення споживача. Англійське слово «experience» має широкий спектр значень: «досвід», «подія», «враження», «переживання» і навіть «кваліфікація». Коли ми говоримо про індустрію вражень, ми маємо на увазі всі ці значення одночасно. Так що індустрія вражень – це не тільки індустрія розваг, а й «індустрія залучення».

За матеріалами науково-методичних праць Тома Пітерса складено табл. 2, в

якій коротко підсумовується, наскільки змінюється сприйняття споживача при переході від товарів і послуг до індустрії вражень. До складу розширеного туристичного продукту включені додаткові переваги, пов'язані з придбанням цього продукту і які відрізняють його від інших аналогів. Це можуть бути різні характеристики місцевості, в т.ч. близькість пляжу і пам'яток, транспортна доступність і інфраструктура тощо. Потенційний продукт відрізняється від розширеного тим, що в його склад включають не тільки фактичні елементи, але й швидко реалізовувано в перспективі для залучення і утримання туристів. Перш за все, це програми лояльності, дисконтні програми і т.д.

#### Список літератури

1. Перерва П. Г. Маркетинг туристичної діяльності : конспект лекцій. Харків : НТУ «ХП», 2020. 32 с.
2. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.
3. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишколец : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
4. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Банкротство, санация та реструктуризация підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник НТУ «ХП»*. Харків : НТУ «ХП», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.
5. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учеб. пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.
6. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства: *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.
7. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
8. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.
9. Pererva P. G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.
10. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.
11. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХП»*. Серія. *Економічні науки* : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХП», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
12. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobielieva T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 140–143.
13. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов ; Національний технічний університету «ХП». Харків : НТУ «ХП», 2015. 521 с.
14. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.

УДК 339.347.7

*Проценко О. А., студент*

*Науковий керівник: Збиранник О. М., старший викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2039-8952>*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,  
м. Кременчук, Україна*

## ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ РИНКІВ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ

Розповсюдження вірусу COVID-19 та, як наслідок, впровадження карантину в Україні, вочевидь впливає на поведінку людей та споживчі ринки. Чим довше країна проводить в карантині, тим більший відсоток населення починає відмовляти собі в товарах щоденного вжитку.

Обмежувальні заходи проти розповсюдження COVID-19 змінили щоденне життя українців. Насамперед обмеження стосуються відвідування громадських заходів та багатолюдних місць, а також подорожей. Найменше змінився розпорядок життя щодо роботи, купівлі продуктів та звичок особистої гігієни.

Згідно даних дослідження, наразі головними страхами українців є загроза економічної кризи та збільшення кількості захворювань. Це призводить до песимістичних економічних настроїв та невпевненості щодо майбутніх доходів.

Цифрова агенція Postmen [1] вирішила поцікавитись у українських користувачів Фейсбук, як змінилися їхні настрої на карантині.

В грудні-січні агенція опитала 802 респонденти, за репрезентативною вибіркою по статі, віку, регіонам проживання і рівнем доходу.

Половина респондентів вважає, що поширення COVID-19 сповільниться не найближчим часом, але і не через дуже довгий термін. Опитані не змінюють своїх планів щодо літньої відпустки, тобто очікують покращення ситуації до цього часу.

На думку опитаних, система охорони здоров'я та великі роздрібні мережі сьогодні найбільше допомагають українцям у ситуації недопущення поширення COVID-19. Більш активних дій українці очікують від уряду, великих компаній та органів місцевого самоврядування. Українці найбільше довіряють повідомленням про COVID-19 від лікарів, представників ВООЗ та експертів. Висловлювання інших осіб, включно з відомими особистостями, журналістами, представниками влади та політиками, не викликають довіри. Половина опитаних вважають, що COVID-19 є більш серйозною проблемою, ніж про це говорять. Третина (36%) дотримуються протилежної думки, що загроза COVID-19 є перебільшеною. Загалом 64% респондентів вважають ймовірним, що їх знайомі захворіють на COVID-19.

80% опитаних стурбовані кризою свого роботодавця. При цьому, 8% вже підтвердили, що втратили роботу, а 44% відзначають скорочення часу, який витратили на роботу протягом останнього тижня. 32% опитаних відзначили, що продовжують працювати у звичному режимі через неможливість віддаленої роботи; 34% респондентів стали постійно працювати віддалено, а 18% поєднують віддалену роботу та роботу в офісі. Відповідно, більшість (60%)

погоджується із необхідністю збереження роботи громадського транспорту, але з обмеженнями.

Українці стали більше часу проводити вдома, та витратити більше часу на перегляд відеоконтенту (серіали, фільми, ТБ). Зріс попит на платні сервіси: 11% оформили платну підписку на фільми (Netflix, Megogo, тощо), 9% – на платні додатки (Youtube Premium, тощо). Стабільним є інтерес до купівлі відеопроставок та відеоігор.

Також можна відзначити тенденцію до зростання покупок у невеликих магазинах біля дому. Також українці починають користуватися сервісами онлайн-покупки продуктів. Половина респондентів відзначили, що витрачають більше, ніж зазвичай, на купівлю харчів, скоріше за все купуючи «про запас». Лише 11% витратили менше коштів, ніж зазвичай. Найбільше схильні робити запаси харчових продуктів мешканці Києва та Західного регіону, де найвища кількість захворювань на COVID-19.

Особи, які планували великі покупки (велика побутова техніка, електронні прилади, комп'ютери), переважно не відмовлялися від цих покупок і не відкладали їх на потім. Серед відкладених покупок опитані частіше називали одяг, розважальні заходи, дрібну побутову техніку.

За досліджує мий період відбулося скорочення ринку побутової техніки та електроніки на 37%. При цьому офлайн продажі скоротилися на 54%, натомість онлайн – зросли на 20%. Всі сектори ринку побутової техніки та електроніки показали скорочення: від 30% зменшення продажів телевізорів до 40% у дрібної побутової техніки. Найкраще становище у ІТ техніки – лише 5% падіння, найгірше сектору телекомунікацій, де скорочення продажів сягнуло 50%.

Можна відзначити три продуктові групи:

Ноутбуки показали невелике зростання на рівні 1%, як наслідок збільшення кількості людей, що працюють дистанційно.

Морозильні камери також продемонстрували зростання (7%). Попри стереотипні жарти щодо гречки та туалетного паперу, вочевидь українці купують про запас також і заморожені продукти.

Смартфони зазнали значного скорочення продажів (50%). Наразі важко сказати, чи це наслідок карантину, чи тенденція до меншого використання цих гаджетів в умовах проведення більшого часу дома.

За виключенням виробників ноутбуків, більшість виробників продемонстрували приблизно середню ринкову динаміку.

Отже, українські споживачі поступово адаптуються до подальшого життя в оновлених умовах.

#### Список літератури

1. Postmen Digital. Провідна цифрова агенція України з фокусом на зростаючих галузях: туризм і розваги, e-commerce, телеком, спорт, будівництво, рітейл : веб-сайт. URL: <https://postmen.ua/> (дата звернення: 29.03.2021).



УДК 621.73.06

*Романовська Є. В., студентка*

*Науковий керівник: Черніхова О. С., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1870-9670>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## АСПЕКТИ СУТНОСТІ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ УЧАСНИКІВ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Поняття «самоменеджмент» складається з префікса «само» та слова «менеджмент». Частинка «само» несе в собі те, що відноситься до самої особистості, тобто щось про саму сутність людини. А поняття «менеджмент» означає процес планування, організації, мотивації і контролю, спрямований на те, щоб сформулювати та досягти цілі організації через інших людей [1].

Визначення сутності самоменеджменту в літературі здебільшого зводяться до керування своїм часом діяльності. Таким чином самоменеджмент спрямований на максимальне використання працівником власних можливостей і свідоме управління своїм часом [2].

Що стосується функцій самоменеджменту, то вони охоплюють систему організованих мозком дій, здійснення яких дає змогу досягти конкретної мети і розпочати виконання наступної функції. У житті ці функції накладаються одна на одну за часом їх здійснення.

Функції самоменеджменту можна класифікувати на:

- функції стратегічного самоуправління (сюди можна включити самоуправління, саморозвиток, самовиховання, прийняття стратегічних рішень);
- функції повсякденного самоуправління (це планування, організація, самомотивування, прийняття рішень, саморегулювання та самоконтроль) [3, ст. 17].

Самоорганізація при здійсненні транспортування є важливим процесом. Підготовка та безпосередньо сам процес перевезення вимагає від його учасників чіткого усвідомлення та розподілу обов'язків і часового виконання елементів транспортування. Це досить уважна та відповідальна робота, оскільки треба завжди чітко та правильно, без жодної помилки, виконувати свою роботу, продумувати наперед усі можливі варіанти розвитку подій, як позитивних, так і негативних. Також учасникам перевезення необхідно розуміти, яка місія на них покладена, які наслідки можуть бути та як це вплине на підприємство. Чітке усвідомлення своїх прав та обов'язків, відповідальності, яка на них покладена, самоорганізація та дисципліна учасників перевізного процесу дозволить вчасно та якісно надати транспортну послугу та уникнути простоїв та конфліктів.

До учасників організації та здійснення перевезення відносять вантажоотримувача, вантажовідправника та перевізника в особі диспетчера та водія. Це є класичною моделлю учасників перевезень.

Весь процес починається з вантажоодержувача, який прагне отримати бажаний вантаж. Часто вантажоотримувач являється замовником перевезення, при цьому або самостійно організовує транспортування, без посередників, або користується сторонніми підприємствами-перевізниками. Замовник має правильно сформулювати свою потребу, зрозуміти, що саме йому потрібно. Також на нього покладено ціль визначити найкращу фірму чи організацію, яка зможе задовольнити його потребу доставити необхідний вантаж. У деяких замовників вже є перевірені часом організації-співробітники, але деякі замовники мають провести аналіз ринку, щоб бути впевненим у співпраці. Найголовніше, замовник може замотивувати відправника, щоб спільна діяльність проходила найбільш якісно.

Вантажовідправник має віднестись до замовлення якомога відповідальніше, бо від цього залежить не лише відгук замовника, а й його авторитет на ринку. Виходячи з того, як вчасно, якісно та відповідно до потреб відправник підготує вантаж, тару та документацію до перевезення, залежить своєчасність та правильність здійснення транспортування.

Фірма, що надає послуги перевезення, повинна продумати найоптимальніший маршрут з мінімальними витратами часу та ресурсів, задовольняючи потреби замовника.

Представником перевізника, який займається організацією маршруту, є диспетчер. Він має прокласти маршрут, вибрати відповідний до вантажу вид транспортного засобу, визначити приблизні терміни доставки та прорахувати витрати на паливо для перевезення і загальні витрати.

Водій повинен працювати згідно плану, складеного диспетчером, дотримуватися маршруту, що був вказаний, і має вкластися в запланований термін. Також водій повинен усвідомлювати, яка відповідальність на нього покладена та які форс-мажорні обставини можуть виникнути при перевезенні, продумати все це, щоб уникнути таких негативних ситуацій. У водія має бути транспортний засіб справний та оснащений відповідно до вимог перевезень вантажу (наприклад, при перевезенні швидкопсувних вантажів, рухомий склад має бути оснащений рефрижераторними установками, а час на перевезення не повинен перевищувати запланований, адже від цього залежить якість товару). Несвоєчасна подача або несправність рухомого складу, недостатній контроль за виконанням навантажувально-розвантажувальних операцій та оформленням перевізних документів з боку водія призведе до зриву термінів доставки, якості перевезення і, як наслідок, порушення умов договору на транспортування.

Кожен з учасників процесу перевезення має себе організувати, щоб якісно виконувати свою роботу та замотивувати себе, але це вже обов'язок роботодавця чи замовника. Також кожен з учасників повинен раціонально використовувати свій час та час своїх колег, задля досягнення поставленої мети.

Отже, саме від майстерного самоменеджменту учасників перевізного процесу залежить своєчасність та якість виконання транспортної послуги, а, отже, і статус підприємств-замовників та виконавців на ринку, і думка співробітників, і загальне становище.

## Список літератури

1. Новак В. О., Мостенська Т. Л., Ільєнко О. В. Організаційна поведінка : підручник. К. : Кондор-Видавництво. 2013. 498 с.
2. Бабчинська О. І., Мідляр А. К. Самоменеджмент як складова професійного розвитку персоналу. *Ефективна економіка*. 2016. № 9. URL: <http://http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5151>.
3. Колпаков В. М. Самоменеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч.закл. К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. 528 с.

УДК 65.012.16

*Русов І. Г., студент**Науковий керівник: Світлична К. С., к. ф. н., доцент кафедри**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0766-7513>**Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна***ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНОГО МЕТОДУ У ПРОГНОЗУВАННІ ПОПИТУ НА НОВИЙ ТОВАР**

Сучасна економіка висуває нові, більш високі вимоги до управління. Питання вдосконалення методів управління набувають зараз дуже важливого значення, оскільки саме в цій сфері існують великі резерви зростання ефективності вітчизняної економіки.

Істотним чинником підвищення наукового рівня управління є застосування при підготовці рішень математичних методів і моделей. Проте, повна математична формалізація техніко-економічних завдань часто нездійсненна внаслідок їх якісної новизни і складності. У зв'язку з цим, все ширше використовуються експертні методи, під якими розуміють комплекс логічних і математико-статистичних методів і процедур, спрямованих на отримання від фахівців інформації, необхідної для підготовки і вибору раціональних рішень [2].

Для того, щоб підвищити обґрунтованість рішень і врахувати численні чинники, що спричиняють вплив на їх результати, потрібний різнобічний аналіз, ґрунтований як на розрахунках, так і на аргументованих судженнях керівників і фахівців, знайомих зі станом справ і перспективами розвитку в різних областях практичної діяльності. Застосування експертних методів забезпечує активну і цілеспрямовану участь фахівців на всіх етапах ухвалення рішень, що дозволяє істотно підвищити їх якість та ефективність.

Задля вирішення актуальних управлінських завдань доцільним, на нашу думку, є застосування так званого «методу Дельфі» [1].

Метод Дельфі дозволяє провести відбір ідей та застосовується для отримання й уточнення групової експертної кількісної оцінки. В алгоритмі реалізації методу можна виділити наступні етапи:

- 1) конфіденційне опитування експертів;
- 2) розташування оцінок у варіаційний ряд за збільшенням значень ознаки;

3) визначення меж інтервалу узгодженості. Строго відповідно до методу Дельфі як межі використовується верхній і нижній кuartилі варіаційного ряду;

4) розрахунок оцінки узгодженості думок експертів. Відповідно до методу оцінкою узгодженості є ширина інтервалу узгодженості у вигляді міжквартильної відстані;

5) розрахунок групової експертної оцінки. Для непарної кількості спостережень (N) медіана (Me) відповідає значенню ознаки з номером  $(1 + N) / 2$ . Для парної кількості спостережень за медіану береться середнє значення для двох середніх спостережень у впорядкованому рядку:  $(X_{N/2} + X_{N/2+1}) / 2$ .

Прикладом використання методу Дельфі є проведення опитування фахівців щодо визначення потенціального попиту на новий товар. Було залучено 10 експертів-фахівців. Кожен експерт отримав анкету з описом товару і передбачуваного ринку збуту. Експертам запропоновано дати собі індивідуальну самооцінку у балах у діапазоні від 0 до 10. Рівень попиту пропонується оцінити в відсотках в діапазоні від 0 до 100.

Результати опитування та ранжування отриманих оцінок за зростанням наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Результати опитування та ранжування отриманих оцінок

Отриманні оцінки			Ранжування отриманих оцінок за зростанням		
Номер експерта	Коефіцієнт самооцінки	Рівень попиту(%) – індивідуальна оцінка експерту	Номер експерта	Коефіцієнт самооцінки	Рівень попиту(%) – індивідуальна оцінка експерту
1	10	90	9	7,4	60
2	8	100	3	10	75
3	10	75	4	7	80
4	7	80	7	6,6	80
5	8,8	90	8	8,5	80
6	10	100	10	9,9	80
7	6,6	80	1	10	90
8	8,5	80	5	8,8	90
9	7,4	60	2	8	100
10	9,9	80	6	10	100

Наступним етапом були розраховані такі показники: середньогрупова самооцінка ( $Cp_{гр}$ ), середнє значення попиту за простою оцінкою ( $Cp_{поп}$ ), середньозважене значення попиту ( $Cp_{зв,поп}$ ), медіану (Me) (при парній кількості експертів розраховується як середньоарифметичне значення між серединними оцінками).

$$Cp_{гр} = (7,4 + 10 + 7 + 6,6 + 8,5 + 9,9 + 10 + 8,8 + 8 + 10) / 10 = 8,62$$

$$Cp_{поп} = (60 + 75 + 80 + 80 + 80 + 80 + 90 + 90 + 100 + 100) / 10 = 83,5 \%$$

$$\text{Срзв}_{\text{поп}} = 60 \cdot 7,4 + 75 \cdot 10 + 80 \cdot 7 + 80 \cdot 8 + 80 + 80 + 90 + 90 + 100 + 100) / (7,4 + 10 + 7 + 6,6 + 8,5 + 9,9 + 10 + 8,8 + 8 + 10) = 84,1\%$$

$$Me = (80 + 80) / 2 = 80 \%$$

Область довірчості отриманих показників була розрахована за допомогою визначення: мінімальної оцінки з набору експертизи, яка складає 60%; максимальної оцінки – 100%; кuartилію, який дорівнює  $(100 - 60) / 4 = 10\%$ . Виходячи з цього, нижня межа довірчої області дорівнює  $60 + 10 = 70\%$ , а верхня межа відповідно  $100 - 10 = 90\%$ .

Узгодженість оцінок експертів було проведено за допомогою коефіцієнту варіації (V), який розраховується за формулою:

$$V = (\sigma / k) * 100,$$

де  $\sigma$  – середньоквадратичне відхилення випадкової величини;

$k$  – очікуване (середнє) значення випадкової величини.

При цьому середньоквадратичне відхилення випадкової величини дорівнює:

$$\sigma = (((60 - 83,5)^2 + (75 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (90 - 83,5)^2 + (90 - 83,5)^2 + (100 - 83,5)^2 + (100 - 83,5)^2) / 10)^{1/2} = 11,4\%$$

Коефіцієнт варіації (V) дорівнює:

$$V = 11,4 / 83,5 * 100 = 13,6\%$$

У межах визначеного раніше довірчого інтервалу середньоквадратичне відхилення випадкової величини дорівнює:

$$\sigma = (((75 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (80 - 83,5)^2 + (90 - 83,5)^2 + (90 - 83,5)^2) / 7)^{1/2} = 5,42 \%$$

Коефіцієнт варіації (V) дорівнює:

$$V = 5,42 / 82,14 * 100 = 6,5\%$$

Отримані результати розрахунків підтверджують узгодження думок експертів.

За результатами використовуваного методу Дельфі можливо зробити висновок, що рівень попиту на новий товар в 2022 році імовірно варіюватиме в діапазоні від 70% до 90%.

#### Список літератури

1. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія. Вінниця. ВНТУ, 2010. 171 с.
2. Орлов А. И. Экспертные оценки : учеб. пособ. Москва. МГТУ им. Баумана, 2012. 270 с.

УДК 65.012

*Савченко А. М., Андрєєва В. І., студентки**Науковий керівник: Гусаковська Т. О., к.е.н., доцент**Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна*

## ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Система комунікацій організації тісно пов'язана з системою управління, проте багато організацій не в змозі оптимальним чином організувати систему комунікацій, що негативно позначається на діяльності організації в цілому.

Існуючі методи оцінки ефективності інформаційно-комунікаційного забезпечення носять розрізнений характер, не дозволяючи сформулювати чітке уявлення про стан та потенціал комунікативної діяльності організації. Відповідно, організація не може бути впевненою в обґрунтованості та надійності отриманих результатів за відсутності комплексного показника оцінювання, що враховує основні напрямки складових комунікаційної політики.

Так, К.С. Суровцева [1, 2] вказує на наявність таких складових оцінки ефективності організаційних комунікацій, як результативність (визначення відсотка результативності на основі порівняння мінімального рівня досягнення цілей з фактично досягнутим рівнем) та економічна ефективність (визначення співвідношення доходів та витрат, пов'язаних із розвитком організаційних комунікацій). При цьому результативність має у своїй структурі такі елементи, як стратегічний план розвитку системи комунікацій та генеральна стратегія організації.

Перший визначається як ступінь розробленості та виконання стратегічного плану розвитку організаційних комунікацій на основі порівняння внесених до плану та фактично досягнутих результатів; другий – шляхом визначення ступеня цілей організації у результаті виконання стратегічного плану розвитку організаційних комунікацій на основі порівняння очікуваного та фактичного впливу на цілі організації.

Оцінювати функціональну ефективність комунікацій автор пропонує за такими критеріями (таблиця 1).

Схожу методику пропонують використовувати Маслов Д. та Тишков Ю. [3], проте окремі показники мають інший принцип розрахунку та шкали оцінювання. Мансуров Р. [4] для оцінки якості внутрішніх комунікацій пропонує використовувати визначення лояльності персоналу, що також базується на основі проведення анкетувань працівників різних рівнів.

Л. Сагер [5, 6] пропонує методику розрахунку комплексного показника, що враховує формалізовані оцінки організаційної, технологічної, соціально-психологічної, інформаційної складових комунікацій підприємства (таблиця 2).

Таблиця 1 – Елементи оцінки функціональної ефективності комунікацій

Елементи системи оцінки	Критерії
Структура комунікацій	Відповідність комунікаційних процесів структурі Безперервний рух інформації
Низхідні комунікації	Якість доведення наказів і розпоряджень, рівень мотивації персоналу
Горизонтальні комунікації	Узгодженість дій на одному рівні цілеспрямованість діяльності
Канали комунікації	Технічна забезпеченість, володіння технічними навичками
Інформаційні потреби	Свочасність інформації, якість (достовірність, повнота) і обсяг інформації
Комунікаційний клімат	Відносини з персоналом, відносини зі споживачами
Внутрішній зворотній зв'язок	Свочасність звітів, інноваційна активність персоналу
Зовнішні зворотні зв'язки	Рівень взаємодії зі споживачами

\*Джерело: [1, 2]

Таблиця 2 – Оцінювання ефективності комунікаційних процесів в організації

Об'єкт	Предмет	Завдання
Організаційна підсистема	управлінські технології; організаційна структура управління; персонал	попередня оцінка управлінських рішень на етапі їх розроблення; проміжна оцінка виконання прийнятих управлінських рішень; оцінювання досягнутих результатів; визначення ефективності роботи персоналу; виявлення фактичного рівня компетентності працівників; виявлення потреб у підвищенні кваліфікації.
Інформаційна підсистема	канали зв'язку; мережі	аналіз наявності зворотного зв'язку; аналіз наявності комунікативних розривів; визначення надійності інформації; оцінка достатності інформації; визначення тривалості комунікаційних зв'язків.
Технології	програмне забезпечення; апаратне забезпечення; система обробки інформації	аналіз достатності необхідних технологій; визначення завантаженості програмного забезпечення; визначення рівня інформаційної безпеки; аналіз завантаженості користувачів технічними засобами.
Соціально-психологічна підсистема	соціальна взаємодія; ролі в системі управління; психологічні особливості	аналіз соціальної адаптивності персоналу; визначення психологічного портрету працівників; отримання інформації про соціально- психологічний клімат у колективі; аналіз рівнів взаємодії працівників; оцінювання ступеня відданості, вмотивованості працівників.

\*Джерело: [5]

Т. Момот та М. Кадничанський [7] якість управління комунікаціями підприємства визначають як інвестиційний критерій, як ступінь задоволеності інвестора та інших зацікавлених учасників корпоративних відносин результатами діяльності підприємства на основі побудови агрегованого

рейтингу якості корпоративного управління з урахуванням незалежної думки експертів. При цьому залежно від джерел інформації пропонується розраховувати трирівневий рейтинг якості управління.

О. Шубін та І. Сіменко [8] для підвищення об'єктивності оцінки якості організаційних комунікацій пропонують паралельно використовувати методика, що ґрунтується на сприйнятті експертами якості об'єктів оцінки (однак при цьому не можна відкидати певний суб'єктивізм респондентів), також кількісну (при цьому обмеженням є те, що не всі показники якості можна математично розрахувати).

У дослідженні [9] система управління інформаційним забезпеченням та комунікаціями розглядається як складова управління інтелектуальною власністю організації та проводиться розрахунок основних індикаторів даної підсистеми.

Таким чином, для оцінювання управління інформацією та комунікаціями організації вчені пропонують методики, що базуються на експертних оцінках різних елементів даної системи, а також пропонують розрахунок кількісних коефіцієнтів. При цьому слід зазначити, що при оцінюванні інформаційного забезпечення організації та ефективності її комунікаційних процесів необхідно виходити з того, з якою метою здійснюється оцінка, а також враховувати особливості конкретного підприємства.

#### Список літератури

1. Суровцева Е. С. Актуальные проблемы управления организационными коммуникациями. *Вестник ТГУ*. 2008. №2(58). С. 125–128.
2. Суровцева Е. С. Комплексная методика измерения организационных коммуникаций. *Научный журнал КубГАУ*. 2007. №33(9). С. 1–20.
3. Маслов Д. В., Тишков Ю. С. Кадры решают все? О корпоративной культуре и принципах менеджмента. *Менеджмент сегодня*. 2010. №2. С. 84–109.
4. Мансуров Р. Е. Как оценить лояльность персонала компании. *Управление человеческим потенциалом*. 2008. №3. С. 190–197.
5. Сагер Л. Ю. Організаційно-економічні засади управління внутрішніми комунікаціями на промислових підприємствах : дис. ... канд. екон. Наук : 08.00.04. Сумський державний університет. 2014. 225 с.
6. Сагер Л. Ю. Управління внутрішніми комунікаціями підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 197 с.
7. Момот Т., Кадничанський М. Про методи оцінки якості корпоративного управління. *Економіка України*. 2007. № 7. С. 41–55.
8. Шубін О. О., Сіменко І. В. Аналітична оцінка якості організаційних комунікацій. *Актуальні проблеми економіки*. №1(103). 2010. С. 175–184.
9. Лукичева Л. И., Егорычев Д. Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами. М. : ООО «Омега-Л», 2004. 192 с.
10. Гусаковская Т. А. Методика оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятия. *Бизнес Информ*. 2008. №3. С.7–13.



УДК 331.522.4

*Sikorska Malgorzata, kanclerz*

*Higher School of Labour Safety Management (WSZOP), Katowice, Poland*

*Perereva Petro, doctor of Economics, Professor*

*National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkov, Ukraine*

## RESEARCH OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE INTERNATIONALIZATION OF LABOR RESOURCES AND THEIR COMPETITIVENESS

Human resources and labor potential, in particular, are today one of the most important resources of the economy. Rational use of labor potential is one of the most important tasks to increase the efficiency of economic activity and increase the competitiveness of the enterprise. The development and effective use of all factors of productive and non-productive nature that affect the competitiveness and the level of its increase depends on the national and cultural characteristics of workers, which affect their employment potential. The strengthening of modern migration processes, the international division of labor, industrial and technical specialization and international cooperation has led to the fact that companies have the opportunity to hire and attract human resources to their economic activities from almost any country. With the emergence of supply of foreign labor and its involvement, there are not only new requirements for employers, but also new high requirements for the competitiveness of domestic workers. According to the Migration Service of Ukraine, the number of foreigners officially working in Ukraine has almost doubled in recent years. Thus, one of the factors influencing the competitiveness of domestic labor potential is the cultural diversity of labor supply in the labor market of Ukraine.

In this regard, it is important to consider and solve problems of analysis of the impact of internationalization of human resources on the competitiveness of domestic labor potential. The aim of the study is to identify the impact of internationalization of human resources on the competitiveness of domestic labor potential.

A significant contribution to this area of scientific knowledge in foreign literature was made by the works of R. Ingelhart, Clackhon, R. Lewis, S. Maurice, T. Parsons, F. Trompenaars, C. Hampden-Turner, G. Hofstede, and others.

The main results of the author's research in this direction are based on the fact that the high level of foreign labor potential will create new motivational impulses to increase the level of competitiveness of domestic labor potential, due to the emergence of an international competitive environment. Thus, we propose to formulate the definition and essence of the concept of "international competitive environment" in the labor market.

The international competitive environment of the labor market is the result and conditions of interaction of a large number of multicultural labor market actors, which determines the appropriate aggregate level of economic competition and the possibility of influence of individual economic agents, including foreign entities on the general market situation. At the same time, the main impact on the national competitiveness of labor potential, a component of the international competitive

environment, will be the threat of new foreign competitors and international competition between them. In our opinion, the internationalization of human resources of the enterprise is a process of formation of multicultural personnel of the enterprise and attraction of human resources through international cooperation.

The author argues that the national and cultural features of human resources, the internationalization of labor potential at different levels is one of the most important factors in increasing the competitiveness of national labor potential. As a result of the analysis of such influence it is possible to allocate two basic groups of the factors motivating domestic workers of the enterprises to increase own competitiveness, both within the competitive environment in the labor market, and within the limits of the separate enterprise which as a result of use of both national, and multicultural labor potential the goal is to gain additional benefits from the use of cultural differences of employees. The main groups are:

1) Factors of cultural potential of human resources (Increased sensitivity to cultural advantages of foreign markets; Increased creativity, activity, ability to solve problems, and innovation through an international competitive environment; Increased organizational flexibility and ability to forecast demand and respond quickly to changes in internal and external environment; Increasing sources of information in the team).

2) Cost factors (Opportunity to hire cheaper labor; Opportunity to attract specialists through international cooperation).

Under the influence of these factors, domestic owners of labor potential must protect and improve its competitiveness and competitive position in the labor market. New, relatively direct benefits appear for the company, but this does not give it a 100% direct competitive advantage, as attracting international labor potential does not affect the consumer's decision to buy. This policy catalyzes the competitive position of domestic labor potential, supports the competitive advantages of the enterprise. Because domestic employees need to ensure and maintain a competitive advantage, they have to protect and improve their competitive position. Thus, the impact of the use of international human resources is not only to identify the strengths and weaknesses of their own domestic labor potential, but also to strengthen them in the form of skills and knowledge through the formation of multicultural staff. Thus for the enterprise the primary task in such situation is optimization of a parity of quantity and quality of domestic and foreign employees.

#### References

1. Пустовіт М. В. Вплив інтернаціоналізації людських ресурсів країни на конкурентоспроможність вітчизняного трудового потенціалу. *Резерви економічного зростання та інноваційного розвитку підприємств України*. Кіровоград : ПРВЦ «КОД». 2019. С. 255–258.

2. Pererva Petro, Nagy Szabolcs, Maslak Maria. Organization of Marketing activities on the Intrapreneurship. *MIND JOURNAL*. Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna. № 5. 2018. URL: [https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization\\_of\\_marketing\\_activities\\_on\\_the\\_intrapreneurship.pdf](https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization_of_marketing_activities_on_the_intrapreneurship.pdf)

3. Перерва П. Г., Нагі С., Кобелева Т. О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень

конкурентоспроможності. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.

4. Pererva P. G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.

5. Nagy S., Pererva P. Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises. *Сучасні тенденції розвитку світової економіки* : зб. матеріалів 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2018 р. Харків : ХНАДУ, 2018. С. 88–89.

6. Nagy S., Sikorska M., Pererva P. G. Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire. *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами* : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. Київ : НАУ, 2018. С. 21–22.

7. Перерва П. Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві : навч. посібник. Харків : «Основа», 1993. 288 с.

8. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.

9. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промислового підприємства. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

10. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. К. : Знання, 2009. 1070 с.

11. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промислового підприємства: сутність и задачі. *Вісник національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

12. Перерва П. Г., Гочарова Н. П., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. Киев : ВИРА-Р. 1998. 267 с.

13. Перерва П. Г., Нагі С., Кобелева Т. О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.

14. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

15. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobieliava T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. Харків, 2017. С. 140–143.

16. Перерва П. Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. *Теория и методы определения*. Харьков : Основа. 1991. 114 с.

17. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЕВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

УДК 332.1

*Синюра-Ростун Н. Р., к.е.н., науковий співробітник**ORCID ID <https://orcid.org/0000-0003-1137-9370>**Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України,  
м. Львів, Україна*

## ІМПАКТ-ІНВЕСТУВАННЯ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ МІСТ

В Україні відсутня широка практика розвитку та використання внутрішніх фінансових інструментів, які б дозволяли акумулювати та вигідно розміщувати кошти громадян чи громад. Імпакт-інвестування є інструментом, який може активізувати бізнес та громаду для стимулювання системних змін у громаді.

Імпакт-інвестування здебільшого орієнтоване на фінансування соціальних і екологічних програм локального рівня. Імпакт-інвестування (термін вперше з'явився у 2007 р. на Саміті у Беладжіо [1]) – це бізнес-концепція, що націлена на створення позитивного соціального впливу, а отримання високого фінансового результату є бажаним, але не обов'язковим, відтак відбувається пошук компромісу у досягненні фінансових і не фінансових цілей; будь-який тип інвестиційного процесу, який поєднує в собі фінансові цілі інвесторів з їх увагою до врахування соціальних, екологічних чинників та чинника належного корпоративного управління [2]. Інвестор ставить за основну мету цілеспрямоване використання інвестиційного капіталу для сприяння позитивним стійким змінам у суспільстві і навколишньому середовищі, та одночасно з цим – для отримання фінансового доходу на інвестований капітал, зокрема шляхом інвестування коштів у комерційні соціальні підприємства, а невисокий рівень фінансових показників може бути прийнятний як компроміс для досягнення соціальних чи екологічних цілей.

Імпакт-інвестування дає можливість спрямовувати інвестиційний процес на вирішення проблем у муніципальній сфері, зокрема надання нових або покращених громадських послуг, створення нових робочих місць, розвиток та модернізацію інфраструктури, зниження вартості та поліпшення якості будівництва, поповнення бюджетів завдяки збільшенню податкової бази тощо.

Проекти з імпакт-інвестування у містах дадуть можливість: створювати нові робочі місця завдяки підтримці розвитку локального підприємництва, залученню мешканців громади до управління нею та її обмеженими ресурсами, розробити проекти програм із розвитку місцевого бізнесу та включити їх до програм розвитку локального підприємництва, що затверджуються ОМС, сприяти росту зацікавленості у мікро інвестуванні.

Успішними прикладами реалізації проектів імпакт-інвестування є проект Urban Space 100 в Івано-Франківську (об'єднав 100 інвесторів), аналогом став Urban Space 500 у Києві (об'єднав 500 інвесторів, 20 % прибутку реінвестується в його діяльність, а 80% вкладається у проекти розвитку Києва).

В Україні бізнес, що розвивається на імпакт-інвестиціях має свої особливості, серед яких [3]:

- переважають невеликі індивідуальні внески, тоді як у світі топові позиції у цій сфері займають великі компанії та інвестиційні фонди;
- імпакт-інвестори зосереджуються на розвитку міського простору, інфраструктури та на створенні майданчиків для співпраці та генерації нових проектів;
- значна увага зосереджується на спільних проектах і співпраці з ОМС, що стало передумовою стабільного та безпечного розвитку бізнесу в умовах не сприятливого інвестиційного клімату;
- деякі інвестиції не мають на меті заробляти гроші для вкладників (до прикладу Urban Space 500 в Києві), такі проекти отримують прибуток, який вкладається у подальший розвиток;
- незначна частка фінансових послуг в імпакт-інвестиціях, хоча у світі це один з основних напрямків, при цьому вартість кредитів в Україні висока, відтак ніша пільгового кредитування та «соціально корисних фінансових послуг» не заповнена;
- переважна більшість українських імпакт-інвесторів об'єднуються в кооперативи та спільні проекти зі ста й більше вкладниками;
- найбільше проектів імпакт-інвестиціями зосередилися у Києві, у Західному регіоні та у найбільших містах;
- інвестори найчастіше не створюють бізнес на порожньому місці, а вкладаються у перетворення або нестандартне використання існуючих об'єктів. Промзони, які стають інноваційним міським простором з елементами індустріального стилю основний тренд України (Арт-завод «Платформа» – колишній шовковий комбінат у Києві, перетворився на коворкінгову платформу, мистецько-освітній кластер і майданчик для відпочинку та бізнесів у яку інвестовано понад 3 млн. дол; Промприлад.Реновація [4] – це інноваційний центр на території ревіталізованого заводу в Івано-Франківську, сфокусований на чотирьох напрямках розвитку регіону: новій економіці, урбаністиці, сучасному мистецтві та неформальній освіті, також це 300 додаткових робочих місць. Проект має на меті реалізувати потенціал міста й регіону через стимулювання підприємництва та економіки, а також створити діючу модель для інших міст. Розподіл прибутку центру планують таким чином, що 30% будуть використовувати на фінансування ініціатив розвитку міста, а 30% площ центру будуть надані соціальним і громадським функціям на пільгових засадах).

Перспективним напрямом залучення імпакт-інвестицій є сектор відновлюваної енергетики. В Україні перший такий проект реалізовується у м. Славутич, де розпочала роботу перша кооперативна електростанція «Сонячне місто». Систему сонячних панелей розташовують на муніципальних дахах, щоб заробляти на продажі електроенергії за зеленим тарифом, що дозволить повернути початкові інвестиції та отримувати прибуток. Низький поріг входу робить цю інвестицію доступною широкому колу мешканців (вартість одного паю становить близько 500 євро, що суттєво дешевше за будівництво приватної сонячної електростанції на будинку (станція потужністю 10 кВт на сьогодні коштуватиме не менше \$7000), а 5% чистого прибутку йде на міські проекти в

рамках Плану дій сталого енергетичного розвитку міста [5].

Імпакт-інвестування є одним із інструментів інклюзивного розвитку міських громад, оскільки дозволяє залучити до процесу інвестування у проекти спрямовані на соціально-економічний розвиток кошти мешканців громади та бізнесу. Ринок імпакт-інвестування в Україні ще не є розвинутим, а основними особливостями його функціонування є:

- Прибутковість для інвесторів є значно меншою, ніж у звичайному бізнесі, бо імпакт-інвестори зобов'язуються виділяти певну частку доходів на соціальні, освітні, екологічні, інфраструктурні, культурні та інші цілі.

- Звичайний бізнес може мімікрувати під імпакт-інвестиції, щоб отримувати різні переваги, аж до економії на податках.

- Націленість на розв'язання проблем, на які в держави чи місцевої влади немає ресурсів, а спільне імпакт-інвестування дасть змогу реалізувати конкретні проекти, які неможливо реалізувати поодиночі.

- Допомагають подолати кризу довіри серед громадян, які не довіряють державі та не готові вкладати кошти у будь-що, не вірять бізнесу загалом. Кооперація в соціальних інвестиціях дає змогу заробляти у сферах, де донедавна панував великий капітал, наприклад в енергетиці, а також реалізовувати інноваційні підходи та технології.

- Стабільність імпакт-інвестицій забезпечується місцевою громадою та місцевою владою, яка може або підтримати справжні імпакт-інвестиції, або проголосити такими бізнес, наблизений до себе [3].

#### Список літератури

1. European SRI Study (2014). URL: <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/09/Eurosif-SRI-Study-20142.pdf>
2. Васильчук І. П. Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально відповідального інвестування. *Бізнес Інформ*. № 1. 2015. URL: [www.business-inform.net/main/](http://www.business-inform.net/main/).
3. Солонина Є. Маленькі інвестори, що змінюють світ. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/30333793.html>.
4. Промприлад. Реновація. URL: <https://promprylad.ua/ua/faq/#1543235027599-d84055f8-c6be>.
5. Сонячне місто Славутич. URL: <https://solartown.com.ua/about/>.

**УДК 330.161: 330.163.1**

**Смирнова Н. В., к.е.н., викладач, завідувач кафедри**

**Відокремлений структурний підрозділ «Криворізький фаховий коледж Національного авіаційного університету», м. Кривий Ріг, Україна**

## СВІДОМІСТЬ – ОСНОВА ЛЮДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Еволюція цивілізації була б не можлива без трансформації людських потреб від суто фізіологічних до самовдосконалення і самореалізації. Розвиток

науки і техніки останньої чверті ХХ – початку ХІХ ст. став наслідком тисячолітнього прогресу, дещо пригальмованого у часи Середньовіччя.

За всіх часів людьми керували потреби матеріального світу, створений цивілізацією, задоволення яких не є можливим без виробництва, не зважаючи на його характер, рівні і види потреб. По мірі ускладнення суспільно-господарських формацій виникали нові види потреб, що слугувало базою для пошуку шляхів їх реалізації. Так, потреба і одвічне прагнення людства розширити обрії пізнання, сприяли розвиткові мореплавства і картографії, а більш регулярний обмін надлишками продуктів між домашніми господарствами – торгівлі.

Цілеспрямована діяльність як засіб реалізації вмотивованих людських потреб зробила з *Homo sapiens Homo economicus* – людину економічну, яка мислить вже не категоріями побутового рівня і задовольняє лише найелементарніші потреби, а розпоряджаючись грошима як джерелом реалізації потреб, обирає найбільш оптимальні варіанти їх задоволення, використовуючи для цього досягнення НТП.

Отже, в основі всього в цьому світі діяльність. Все, що ми бачимо, чуємо, всі предмети оточуючої дійсності є її результатом. Перш ніж матеріалізуватися, кожен предмет праці спочатку виник у людській свідомості як результат розумової дії, як частина усвідомлення необхідності виконати певний алгоритм. Більшість людських дій є усвідомленими, навіть ті, що визначаються безумовними рефлексами. Так, купляючи харчі чи одяг, що, по-суті, є результатом задоволення фізіологічних потреб, людина виконує дії свідомості, обираючи товари у відповідності до їх ціни, якості і дизайну. Ми обираємо собі житло і створюємо побутові умови, спілкуємося з визначеним колом людей свого рівня, вдосконалюємо і реалізуємо свої здібності, усвідомлюючи таку необхідність. Перелік дій, що усвідомлено здійснюються людиною, можна продовжувати, але виникатиме логічне питання відносно того, що собою являє процес усвідомлення, з чого він починається і що слугує його основою, чому різні люди, перебуваючи в однакових умовах, по-різному, сприймають оточуючу дійсність.

Відповідно, повинно бути дещо, що спонукає людину до здійснення певного виду діяльності, до усвідомленого ставлення до праці. Цим фактором є потреба, а якщо більш точніше сказати – мотив. У відповідності до цього можна стверджувати, що людська поведінка в цілому і окремі дії, зокрема, є вмотивовані і їх кінцевий результат в певній мірі залежить від напряму і сили мотивації. Ефективність і результативність певної дії, в свою чергу, залежить від ступеня вмотивованості людини і її усвідомлення необхідності даної дії.

Не аби-яким фактором в процесі реалізації потреб є ступінь самоусвідомлення людиною рівня потреби, методів її реалізації і ресурсів, необхідних для цього. Жодна з мотиваційних теорій не розглядає людську свідомість як фактор появи потреб і інструмент оцінки отриманого результату. Чому за одних і тих самих умов різні працівники по-різному ставляться до виконання посадових обов'язків? Що визначає їх потреби і бажання отримати кінцевий результат? Виховання, освіта чи може вплив організаційних чинників?

Дану структуру можна назвати цілісною і багатогранною особистістю, центральне місце в якій слід відвести свідомості, що, по-суті, і відповідає за процеси мислення, пам'ять, характер і поведінку. Свідомість не визначається набором генів і не передається у спадок. Вона є одним із загадковіших елементів у структурі людської особистості, яку не можна виміряти і оцінити. Лише різноманітність її проявів ми спостерігаємо навколо як багатогранність людських характерів.

Прийнято виділяти три рівні людської свідомості:

- тваринний рівень (фізіологічні потреби і потреби у захисті, що у людському суспільстві проявляються у вигляді культури масового споживання предметів першої необхідності і гаджетів);
- колективний рівень (поряд із задоволенням фізіологічних потреб розвинені навички співпраці колективі);
- творчий рівень (переважає потреба саморозвитку і прагнення до самоорганізації).

Чому саме відбувається переважання в структурі особистості певного рівня достеменно не відомо. Дане питання залишається по за зоною поведінкових теорій психології.

Певною мірою людську діяльність можна пов'язати з цінністю її кінцевого результату, що, в свою чергу, визначається набором мотиваційних чинників. Сама ж кінцева цінність отриманого результату встановлюється людиною, виходячи з рівня престижності і оплачуваності виконаної роботи. Ціннісні орієнтири у кожного різні і не піддаються підрахунку або ж стандартизації і узагальненню.

Питання, що розглядається, є надзвичайного багатогранним і стверджувати, що в основі людської діяльності мотиви можна лише з певною відносністю, оскільки мотивом є процес спонукання себе до праці, а без усвідомлення її необхідності досягти цього не можливо. В свою чергу, чим є потреба: наслідком мотиву, результатом роботи свідомості чи підсвідомим бажання здійснити дію? Можна однозначно стверджувати лише, що мотив і потреба є супутніми категоріями, від усвідомлення необхідності яких залежить результативність людської діяльності.

Даному питанню присвячено багато наукових праць теоретичного, прикладного і методичного характеру вітчизняних і зарубіжних дослідників. Так, згідно З. Фрейда первинними є потреби, які породжують у свідомості людини інтерес, а він – мотиви, що спонукають її до вчинків, результатом чого є отримання певного ступеню задоволення потреб. Згідно ж теорії А. Маслоу, людська поведінка визначається поступовим задоволенням потреб: від суто фізіологічного рівня до реалізації власних можливостей. Двофакторна модель Ф. Герцберга стверджує, що позитивні стимули керівництва посилюють відповідні мотиви працівників, підвищуючи тим самим результативність їх роботи. За теорією К. Альдельфера людські дії визначаються трьома рівнями потреб: існування, зв'язку і зростання, задоволення яких відбувається не поступово, як у теорії А. Маслоу, а у прямому і зворотному напрямках, наголошуючи на унікальності особистості працівника і його здатності



одночасно задовольняти декілька рівнів потреб. На неоднозначності людської поведінки ґрунтується також теорія потреб Д. Мак-Грегора: за теорією «Х» люди схильні уникати роботи і відповідальності, за теорією «У» працівники прагнуть до потреб високого порядку, тобто, в першому випадку мотиви є низькими, у другому – високими. Деякі інші погляди на природу людської діяльності сформулював В. Врум, акцентуючи увагу на пріоритетності винагороди для працівника понад потребу виконувати певний вид діяльності. Так, студент, навчаючись у «нецікавому» ВУЗі, очікує отримувати стипендію, а по його закінченню – знайти високооплачувану роботу, тобто його затрачені зусилля повинні перекритися кінцевою винагородою. Більш повно роль винагороди як визначального чинника у діяльності людини розглядає комплексна теорія М. Портера, що паралельно з кінцевою винагородою враховують і такі супутні фактори як характер і здібності працівника, оцінку його ролі, цінність винагороди, досягнення певних результатів [1].

Надати перевагу якомусь одному рівню потреб не можливо – всі рівні необхідні і у певній мірі визначають розвиток людини, її особистості, професійних і творчих здібностей.

Отже, на результативність людської діяльності впливають потреби і очікувані результати. Мотиви і стимули в даному випадку виступають додатковими умовами реалізації потреб і досягнення кінцевих очікуваних результатів.

#### Список літератури:

1. Варій М. Й. Загальна психологія : підручник. К. : Центр учбової літератури, 2009. 1007 с.

**UDK 005.96:338.124.4**

*Smilkova Detelina, PhD, 1-st / Chief operative director in hospital*

*Boykov Vanche, Professor*

*International Business School, Botevgrad, Bulgaria*

### **APPLICATION OF NON-VERBAL COMMUNICATION IN INTERPERSONAL RELATIONS “LEADER – SUBORDINATE”**

Abstract. Communication between people has existed since the very beginning of human civilization. As an extremely complex process, it continues to be difficult to define in a way that can cover all its aspects that it compiles and generates. Whether verbal or non-verbal – communication expresses every change that occurs between individuals in the process of their communication. Communication is an art through which we successfully share significant and important information with each other and as such, it exists in all spheres of our lives, incl. in business and its management. It is the way in which leaders pass on their knowledge, skills and experience; through which they want to motivate and stimulate their subordinates; through which they provide information that will allow employees to effectively perform their tasks,

effectively and continuously improve and refine their performance. Whether the interpersonal “leader – subordinate” relationship is based on communication with words, gestures, facial expressions or body language, they are based on communication, i.e. it is both verbal and nonverbal.

This article aims to show the important aspects of non-verbal communication and its application in interpersonal relations between leaders and their subordinates, based on the importance of non-verbal communication and the requirements for its effectiveness. The reasons for choosing this topic are based on the statement that in the interpersonal relations “leader – subordinate” and business in general, non-verbal communication has not only a significant application in these relations, but is also a dominant communication process.

*Key words: nonverbal communication, interpersonal relationships, leader, subordinate, management*

Modern communication is not just a tool for social interactions. It is an extreme necessity and a means by which both the relations at the level of the organization and the interpersonal relations “leader – subordinate” are established and maintained. The skills and abilities to speak, communicate and share are the basis of the term “communication” [3, p. 65]. In the relationship between leaders and subordinates, sharing means participation and cooperation, trust and sympathy, sharing and motivation. This means that communication is not just a social activity, but also something much more. Communication is an art and like any other skill it can be learned and improved. Not coincidentally, the most successful businessmen are aware that much of their success is due to their good communication skills and therefore constantly evolving and improving [1, p. 29].

The main part of the communication process is both verbal and non-verbal communication. It is on nonverbal communication that this article focuses.

Non-verbal communication includes information that is “emitted by the appearance and movements of the body (body signs and signals) or transmitted through changes in voice (through sound, color, light, smell) or through spatial behavior. In this way, consciously or not, intentionally or accidentally, one person is affected by the material environment, accepted by the tactile organs of another individual and taken into account for the possible influence of his behavior” [5, p. 15]. Given this, it can be said that the most studied type of nonverbal communication is the one that studies facial expressions and body movements. This type of nonverbal communication is called “kinesics”. It is no coincidence that Schefflen and Duncan define kinesics as “a motor modality through which all the functions of nonverbal communication are realized: a function of the subtext, a synchronizing function, a function of feedback, a modal-emotional function” [5, p. 28].

There is evidence that leaders who have a negative attitude towards nonverbal communication express different types of negative nonverbal actions, while those who have a positive attitude towards nonverbal communication express different types of positive nonverbal actions. According to researchers, this is what suggests the connection between non-verbal communication and leadership style of behavior [7, Pp. 205–225].

Given the constant possibilities for creating unforeseen situations in a team,

under no circumstances can it be assumed that each style is correct or that there is an ideal leadership style. It all depends on the factors influencing the extent to which a style is appropriate, the type of team, the nature of the company's business, the nature of the skills that the leader requires, the characteristics, qualities and personality of employees in the team and the team as whole and not least – by the personality of the leader. In all situations, however, the leadership style of behavior corresponds closely to the nonverbal communication process in the relationship between him and his subordinates.

We must not forget the fact that the decoding of nonverbal communication in the relationship between leaders and employees depends very much on the sensitivity of the recipient of the nonverbal message, which may be the reason why sometimes positive or negative nonverbal actions do not have the expected effect [4, Pp. 313–331]. In other words: the more sensitive individual will always perceive the negative side of non-verbal communication much more severely and extremely negatively; may feel unwell; to doubt his abilities; to lose stimulus, and when this is systemic, it can lead to permanent demotivation and reluctance to work and achieve high results. Conversely, the more sensitive individual will always respond much more motivated and encouraging to positive nonverbal actions in the relationship between him and the leader. Therefore, it can be said that motivation is among the main techniques used by leaders, incl. and for more effective implementation and achievement of team goals. The practical realization of motivation in the work process implies a choice of techniques, methods, approaches that best reflect any problems that may arise – incl. and in relation to the non-verbal actions used in communication. In addition, each leader must take into account the factors influencing the motivational process (organizational structure, team climate, requirements for employees, expectations, etc.).

In principle, maintaining constant dialogue and communication (verbal and non-verbal) between the team and the leader can help each party to understand the other party's position on all issues related to the implementation of the objectives. In this way, the optimal result can be achieved not only for the team, but also for the organization as a whole. Non-verbal communication is realized through signs and signals that are informative for both leaders and employees. It includes messages conveyed through various gestures, facial expressions, spatial behavior and more. Non-verbal communication can reveal the emotions, thoughts and feelings of the communicating parties.

In improving and perfecting nonverbal communication, leaders must work towards: eye contact; facial expression; head movement; hand gestures; body posture; spatial behavior, etc. Eye contact is an important part of communication between the leader and employees, as well as between employees themselves. Eye contact is usually followed by hand gestures, which are accompanied by instructions in words. The facial expression and facial expressions made by the leader show approval or disapproval of the action taken by subordinates. During their speaking and / or work process, it is important for leaders to be able to control themselves by using disapproving facial expressions to avoid psychological stress. The movement of the head, the position of the shoulders and the upright posture of the leader is an

important message to the employees, which is perceived as a positive attitude towards the upcoming work and shows confidence in their strength during the performance of tasks. Hand gestures are most often related to direct work and complement verbal instructions. They can also show praise or rebuke. They are the most visible part for all employees and their use is of great importance for non-verbal communication. Gestures of leaders made at work can be perceived as a desire for support, but also as a kind of provocation. Proper use is a manifestation of exceptional skills. Posture is an indicator of the mood of the leaders. From their posture, one can judge their perception of the current situation. Through it, the leader can convey to employees a sense of optimism, anxiety, tension or indifference. With the same force, the posture of employees shows leaders their attitude to what is happening. When subordinates know each other well, this way of communication can be crucial for successful mutual understanding, because in most cases, postures are a kind of controlled emotion. The spatial behavior of the leaders in most cases is subject to various restrictions in the organizational rules of the company, the size and noise in the rooms / halls. In most cases, when giving instructions, leaders are at a close distance with employees. This is perceived positively and is dictated by the situation. The perimeter of personal space in such a work environment and between all participants is not always covered by the generally accepted norm for interpreting the distance between two persons.

It can be seen that non-verbal communication is always used in combination with verbal, but in a different ratio. Many studies have been done to establish the percentage ratio between them. It has been shown that when transmitting information during a meeting or interview, the ratio between verbal and non-verbal communication is 35% to 65% in favor of non-verbal communication [6, Pp. 35–39].

The combination of words and gestures is very important for communication between leaders and employees. The nature and significance of the relationship “leader – subordinate” in the context of interpersonal constructions of non-verbal communication, build a sense of closeness, trust and respect, common orientation, common goals, complementary roles and tasks. In addition, “if the communication participant does not understand the topic of the conversation and joins it, he will send a message that he does not know how to use the business language properly, which means that successful participation in communication requires significant knowledge of the language, as well as the correct use of the right words for expression in each style” [2, p. 12]. Thus, the impact of these relationships on the success achieved is obvious, as the very nature of this relationship plays an important role in the development of employees both as performers and as individuals.

Today, non-verbal communication also serves to reveal the existing opportunities for improving interpersonal relations “leader – subordinate”, to improve the work of teams and achieve much higher results. In this way, an opinion can be formed about how and how successfully or unsuccessfully the given leader copes with the dialogue he / she leads with his / her team and / or his / her communication skills in general. For this reason, it is in the interest of each organization to have good and competent leaders in terms of communication. Communication gives an insight into the extent to which the professional knowledge, skills and competencies of

employees are adequate to the requirements of the leader and the team. Along with this, the key role of the leader as one of the most important participants in the process is extremely important for achieving these goals. As a successful communicator and in his competencies of many personal characteristics, he is a kind of buffer between the team and achieving the goals of the organization.

#### References

1. Boykov V., Boykov D. (2019). The silence in business communication. Botevgrad: International Business School.
2. Boykov D., Djordjevic S. (2020). Lakon speech in business communications, Macedonian International Journal of Marketing “Marketing”, No 11, Skopje.
3. Ezezue B. (2008). Effective Communication. An Essential Tool for Organization Growth and Sustainability, Nigeria Journal of Management Research. Enugu: 3(1). Pp. 63–75.
4. Jowett S., Cockerill I. (2003). Olympic medalists’ perspective of the athlete-coach relationship. Psychology of Sport and Exercise, 4(4). Pp. 313–331.
5. Rumenchev, V. (2006). Non-verbal communication in public speech and business communication. Sofia: St. Kliment Ohridski.
6. Shipunov S. (2003). On the same wave with the interlocutor. Secrets of conversation. Moscow: Ecopress. Pp. 35–39.
7. Weinberg R., Gould D. (1995). Leadership. Foundations of sport and exercise psychology, 4th Ed. Champaign: Human Kinetics. Pp. 205–225.

**УДК 656: 073.9**

*Тарасюк А. В., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7765-502X>*

*Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ**

В умовах нестабільності розвитку світової економіки особливо актуальною є інтеграція України до міжнародного економічного простору. Виникає необхідність транспортних перевезень на значні відстані. З метою підвищення ефективності діяльності і мінімізації затрат та збалансування роботи підприємств цієї галузі необхідно приділяти більше уваги розвитку логістики в Україні, а особливо практичному аспекту організації логістичних потоків.

Питанням організації вантажоперевезення і логістики в цілому займалися А.М. Гаджинский, Єремєєва Л. Є., Волгін Н. Н. та інші. Проте динамічний ринок вимагає постійного оновлення підходів до вирішення економічних проблем ефективності, в тому числі і у сфері організації логістичних потоків.

Метою дослідження є вивчення особливостей і практичних аспектів організації логістичних потоків в Україні.

Ефективне функціонування транспортної галузі визначається ступенем ефективності організації логістичних потоків. Оскільки потік у логістиці є

основною одиницею економічного аналізу, ми поділяємо точку зору А.М. Гаджинського, що логістика покликана забезпечити ефективне управління матеріальними і відповідними їм інформаційними потоками [2, с. 52].

В логістиці України доцільно виділити три окремі потоки:

- матеріальні;
- фінансові;
- інформаційні послуги.

Матеріальний потік традиційно має найбільше значення в логістиці. Він представлений матеріальними ресурсами, незавершеним виробництвом і готовою продукцією, які знаходяться в стані руху. Транспортні операції здійснюються по відношенню до них і пов'язані з переміщенням в просторі і часі ресурсів від постачальників до споживача.

Перевезення вантажів є важливою та невід'ємною частиною ефективного функціонування економіки (адже будь-який створений, імпортований чи експортований товар має бути переміщеним за допомогою транспорту).

Прискорення темпів розвитку суспільства в цілому та удосконалення економічних відносин привело до появи послуг аутсорсингу. Одна із найбільших розвинених сфер аутсорсингу – надання транспортних послуг.

Використання таких послуг дозволить компанії сконцентруватися на основній сфері діяльності підвищуючи якість продукції, удосконалюючи виробничий процес та забезпечуючи високу ефективність господарської діяльності.

У зв'язку з цим вивчення і аналіз практичних проблем перевезення дасть можливість підвищити загальну ефективність економіки. Серед проблем, які в найбільшій мірі впливають на кінцевий результат господарської діяльності транспортних підприємств слід виділити наступні.

Правильне застосування методу нарахування амортизації. Відомо, що методів нарахування амортизації досить багато, при цьому на даний момент кожне підприємство саме вирішує, яким з них користуватися, принаймні, для внутрішніх потреб (наприклад, розрахунок собівартості перевезення або залишкової вартості транспорту).

Із метою визначення оптимального терміну заміни транспортного засобу доцільно використовувати логістичну методику, яка враховує зростаючі з часом експлуатаційні витрати з одного боку і поступово знижувану продуктивність, і залишкову вартість транспортного засобу – з іншого. Така методика дає можливість зрозуміти, на якому терміні служби транспортний засіб вигідніше продати за залишковою ринковою вартістю, ніж експлуатувати його з усе більш зростаючими витратами, що включають амортизацію, вартість ремонтів і т.д.

Організація ефективних логістичних потоків, та маршрутів перевезення. З переходом на ринкові відносини виникли труднощі і хаотичність у побудові логістичних шляхів, а значна кількість методів оптимізації транспортного процесу були забуті. У зв'язку з цим, доцільно рекомендувати отримання окремого навчання із вузькоспеціалізованими потребами.

Проблема недовантаження транспортних засобів. Через незнання основ сумісності вантажів (створення так званих кластерів) працівниками

підприємства, транспортний засіб залишається недовантаженим, а оплата здійснюється за пройдений кілометраж. Таким чином, відбувається значна переплата за використання «х + n» транспорту, де «х» – оптимально необхідна кількість транспорту, а «n» – кількість використовуваного транспорту, експлуатацію, якого можна було уникнути, при належних розрахунках.

Оптимізація перевезень стає складною проблемою, якщо транспорт, що знаходиться в розпорядженні підприємства різного тоннажу, а покупка нового складу не розглядається. Це питання, в першу чергу, має бути вирішеним під час планування робіт по перевезенню із вибором оптимального транспортного засобу до закупівлі, але розглядаючи випадок, коли транспорт уже в наявності і має бути введеним в експлуатацію у будь-якому чині, доцільно розглянути можливість складного компонування із розрізаних об'єктів, але дозволених до сумісного транспортування, або ж створити додаткові пункти маршруту – склади, для зберігання і, або довантаження транспорту перевезення.

Проблеми ефективного страхування вантажів. Більшість вантажовідправників і вантажоодержувачів намагаються застрахувати свої перевезення, скориставшись послугами страхових компаній. На практиці переважає страхування саме вантажу, а не транспортного засобу з вантажем. В більшості випадків страховка оформлюється як відсоток від вартості вантажу (зазвичай – 0,15–0,25%), і при настанні страхового випадку проводиться страхова виплата в тому обсязі, в якому завдано шкоди вантажу. Зазвичай вартість збитку відшкодовується не в повній мірі.

Таким чином, проведені дослідження дали можливість встановити, що транспортній галузі притаманні загальні проблеми, а саме – низький рівень застосовуваних технологій, застарілий транспортний парк, відсутність достатнього обсягу фінансування та обігових коштів, неефективна організація логістичних потоків і т.д.

Транспортне забезпечення економіки України вимагає вдосконалення процесу транспортування на організаційному і експлуатаційному рівнях. Ефективна організація транспортних потоків здатна забезпечити підвищення загальної економічної ефективності транспортної галузі.

Подальші дослідження доцільно проводити в напрямку розробки організаційних і економічних механізмів, котрі спроможні забезпечити ефективне функціонування транспортних підприємств.

#### Список літератури

1. Богданов А. В. Що таке логістичні потоки? Їх види та класифікація. <https://cargolink.ru/ls/blog/554.html>.
2. Єремєєва Л. Є. Транспортна логістика : підручник. Львів : Наукова книга, 2013. 405 с.
3. Терещіна Н. П., Левицька Л. П., Шкурина Л. В. Економіка залізничного транспорту : навч. посібник. Київ : Знання, 2014. 280 с.

УДК 614.0.06

*Тельнова Г. В., д.е.н., доцент, старший науковий співробітник**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5724-7229>**Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **ОЦІНКА ВИТРАТ З ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ВТРАТ ЧЕРЕЗ НЕЩАСНІ ВИПАДКИ НА ВИРОБНИЦТВІ**

Всі, від окремих працівників до національних систем охорони здоров'я, зазнають втрат, коли нехтують питаннями охорони праці. За даними Європейського агентства з безпеки та гігієни праці [1] виробничі травми та професійні захворювання призводять до втрати 3,9% всіх трудових років у всьому світі і 3,3% трудових років в ЄС, що еквівалентно приблизно 2680 мільярдам світового ВВП і 476 мільярдам ВВП ЄС відповідно. Відсоток таких втрат широко варіюється між країнами в залежності від структури промисловості, законодавства з охорони праці та профілактичних заходів на виробництві.

Виробничі травми, професійні захворювання і смертельні випадки призводять до високих економічних втрат як для працівників, так і для роботодавців і держави. Класифікація таких витрат запропонована ще в 1926 р. Х. Хайнріхом [2] і до сих пір є основоположною в європейській практиці. По-перше, це прямі витрати, такі як витрати на продукти і послуги з охорони здоров'я. По-друге, це непрямі втрати підприємства, пов'язані зі зниженням продуктивності і необхідністю заміщення праці, розслідуваннями нещасних випадків і ремонтом пошкодженого обладнання і майна.

Узагальнюючи ці положення та застосовуючи їх до практики вітчизняних підприємств, сформовано табл. 1.

У сучасній європейській практиці враховується також ряд витрат, пов'язаних з впливом на добробут людей, їх якість життя, прояви неефективності виконуваних виробничих функцій в результаті отриманих травм або професійних захворювань.

Втрати домашнього відтворення виявляються в зниженні можливостей виконувати поточну домашню роботу (ведення домашнього господарства – приготування їжі, прибирання, ремонт предметів особистого користування, тощо). Оцінка таких втрат проводиться на основі ставки заробітної плати в сфері домашніх послуг пропорційно часу, витраченому на домашнє відтворення.

Презентеїзм (коли співробітник не виконує або неналежним чином виконує роботу, проте є присутнім на робочому місці). В разі виробничих травм презентеїзм є проблемою тільки після повернення на співробітника до роботи, в той час як у випадку професійних захворювань презентеїзм розглядається як проблема і до відсутності співробітника на роботі через захворювання, і після повернення на роботу після терміну фактичної непрацездатності.



Таблиця 1 – Напрями оцінки витрат та втрат в результаті нещасних випадків на виробництві

Витрати та втрати	Деталізація	Розрахунок та оцінка
Прямі витрати	витрати Фонду соціального страхування в результаті нещасного випадку на виробництві	по законодавчим нормативам для кожного випадку
	матеріальна компенсація / допомога підприємства співробітникам в результаті нещасного випадку на виробництві	відповідно до колективного договору, але не нижче норм
	особисті витрати працівників на продукти і послуги охорони здоров'я, включаючи витрати, пов'язані із зверненням за медичною допомогою	статистичні дані про вартість обстежень, лікарських препаратів, послуг приватних лікарів
Непрямі витрати та втрати	втрата продуктивності і відповідної виручки від реалізації	ціна людського капіталу (заробітна плата травмованого або хворого співробітника) пропорційно періоду втрати працездатності
	навчання співробітників, що заміщають постраждалого	кількість днів навчання співробітників, що заміщають постраждалого/ розслідування нещасних випадків × щоденний управлінський дохід
	розслідування нещасних випадків і впровадження коригувальних заходів	кількість днів розслідування нещасних випадків × щоденний управлінський дохід
	ремонт пошкодженого обладнання і майна	вартість ремонтних і відновлювальних робіт

Таким чином, втрати від презентеїзму у випадках профзахворювань вдвічі перевищують втрати у випадках травм (з рівною кількістю втрачених днів).

До нематеріальних втрат європейські фахівці відносять і втрати, пов'язані з якістю життя, пов'язаних зі здоров'ям. Ці втрати часто виражаються в існуючих показниках здоров'я, наприклад в роках життя з поправкою на інвалідність (DALY).

За оцінкою Європейського агентства з безпеки та гігієни праці [1] прямі витрати становлять лише 5–10% від загальних, в той час як непрямі – від 50% до 70%. Втрати, пов'язані з якістю життя та зі здоров'ям, оцінюються європейськими колегами на рівні 20–45% від загальних витрат. Таким чином, промислові підприємства несуть значні фінансові втрати в результаті недотримання норм охорони праці, в тому числі з-за аварій і нещасних випадків на виробництві.

Оціночна структура розподілу витрат і втрат між працівником, роботодавцем і державою в окремих країнах Європи наведена у табл. 2.

Аналіз загальних витрат і втрат в результаті виробничих травм або професійних захворювань грає істотну роль у формуванні системи охорони праці підприємств:

– розуміння масштабів проблеми потребує надійної і вичерпної оцінки витрат в результаті виробничих травм і професійних захворювань на підприємстві. Менеджерам з охорони праці важливо аналізувати ці витрати та втрати для обґрунтованої і раціональної розстановки пріоритетів і більш ефективного розподілу ресурсів на охорону праці;

– розуміння фінансових наслідків виробничих травм і професійних захворювань дає роботодавцям можливість оцінити економічний ефект від впроваджених заходів в операційних планах і досягти стратегічні цілі в галузі забезпечення безпеки праці та добробуту співробітників підприємства при мінімізації ризиків виробничих втрат в результаті травм або професійних захворювань.

Таблиця 2 – Оціночна структура розподілу витрат і втрат між працівником, роботодавцем і державою в окремих країнах Європи, % від загальних втрат і витрат

Країна	Роботодавець	Робочий	Державний сектор
Фінляндія	22	63	15
Німеччина	20	61	19
Нідерланди	15	73	13
Італія	20	67	13
Польща	11	79	10

\* Джерело: за даними Європейського агентства з безпеки та гігієни праці (EU-OSHA) [1]

Зарубіжні підприємці зробили висновок про те, що економічно доцільніше вкладати кошти в охорону праці, ніж постійно фінансувати ліквідацію наслідків недотримання її норм на виробництві.

В Україні Фонд соціального страхування виконує, переважно, компенсуючу функцію по факту нещасного випадку або професійного захворювання, а на роботодавця покладається реалізація системи превентивних заходів з охорони праці. Тому важливим завданням для вітчизняних підприємств є ретельне опрацювання колективного договору з урахуванням всіх норм охорони праці, обсягів і джерел фінансування відповідних заходів.

#### Список літератури

1. Європейське агентство з безпеки та гігієни праці (EU-OSHA). URL: <https://osha.europa.eu>
2. Heinrich H. W. The Incidental Cost of Accidents to the Employer. *The Travelers Standard*. 1926. Vol. XIV(12). Pp. 244–257.

УДК 35.072.2

Тірон О. А., викладач

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-9779-9124>

Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна

## КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Організація в сучасному розумінні – це відкрита система з високою динамікою обміну з зовнішнім оточенням інформаційним, кадровим, іншими ресурсами та результатами своєї діяльності [1, с. 8].

Для управління організацією, концепція – це, передусім, система поглядів та напрямків на управління організацією. Сьогодні теоретики та практики бізнесу пропонують велику кількість різноманітних концепцій, наприклад, концепції публічності, позитивного підкріплення, розвитку, конкурентоспроможності, управління за цілями, стратегічного управління, управління якістю, ощадливого управління, логістичного управління тощо.

Таке різноманіття пов'язане із широким спектром діяльності і самою різноманітністю підприємств та організацій. Кожна з них ставить перед собою свою мету і намагається досягти її різними засобами, тому і концепції у них різні, для однієї пріоритетом стане якість продукції/послуг, для іншої – економія на ресурсах, третя обере розвиток персоналу і т. д.

Концепція управління організацією в умовах ринку передбачає своєчасне реагування на зміни умов зовнішнього середовища та прийняття адекватних ситуації управлінських рішень. Це наприклад, виявляється в тому, якщо ринок перенасичений альтернативною продукцією, організація повинна вирішити чи може вона знизити ціни на свою продукцію і тим самим більше зацікавити покупця, чи варто перейти на випуск іншого виду продукції, а може запропонувати до своєї продукції якісь додаткові сервіси тощо.

Концепція вдосконалення виробництва/послуг передбачає, що споживачі купують ті товари та послуги, які найбільш поширені та реалізуються за помірною ціною. Передумовами цієї концепції є:

- щоб виготовляти товари/послуги за більш доступними споживачам цінами, організація намагається знизити собівартість продукції через підвищення продуктивності праці;

- споживачі зацікавлені у придбанні товарів/послуг за більш доступними цінами, які пропонує саме ця конкретна організація. Попит на товар/послуги організації зростає, та може перевищити пропозицію, наслідком чого стає наступний крок організації – пошук шляхів розширення обсягів своєї діяльності;

- споживачі обізнані щодо товарів/послуг-аналогів, здійснюючи свій вибір на основі порівняння цін конкурентів, обирають товари/послуги даної організації [3, с. 90].

Концепція класичного маркетингу оперує наступними положеннями:

- організація виявляє потреби певної групи споживачів и ставить перед собою мету – задовільнити їх;

- задоволення виявлених потреб споживачів організовується через комплекс маркетингових досліджень;
- маркетингова діяльність організації постійно моніториться, контролюється та аналізується;
- результати діяльності організація щодо задоволення попиту спонукатимуть до повторних покупок товарів/послуг і сприятимуть формуванню лояльної громадської думки.

Таким чином, концепція маркетингу зорієнтована на споживача та має комплекс методів та способів отримання прибутку при задоволенні потреб ринку [3, с. 110].

Концепція соціально-етичного маркетингу з'явилася із концепції класичного маркетингу, та набула деяких соціальних аспектів. Першочерговим завданням організації, як і в концепції класичного маркетингу, є визначення потреб і попиту споживачів і вироблення найбільш ефективних, продуктивних способів задоволення цих потреб. Разом із цим, пріоритетною задачею організації є збереження й зміцнення благополуччя споживача та суспільства в цілому. Поява цієї концепції пов'язана із загальною увагою до глобальних проблем людства (забруднене навколишнє середовище, невиліковні хвороби, всесвітня інфляція, занедбаність сфери соціальних послуг тощо) й декотрій невідповідності концепції класичного маркетингу сучасному часу. Ф. Котлер у своїй праці «Маркетинг від А до Я» зазначав, що: «ця концепція вимагає від організацій в рамках політики маркетингу урахування 3-х історичних віх розвитку маркетингу. Першочергово, при розробці політики маркетингу підприємства орієнтувалися, головним чином, на отримання прибутку». З часом акцент перейшов на задоволення споживачьких потреб, що призвело до становлення концепції класичного маркетингу. Зараз же в процесі прийняття управлінських рішень увага звертається не лише на отримання прибутку та найкращого задоволення потреб споживачів, але повинні бути враховані інтереси суспільства. Поєднання цих віх розвитку маркетингу, призвело до появи концепції соціально-етичного маркетингу, результатом наслідування якої може бути значне зростання продажу і прибутків разом, наприклад, з вихованням пильного ставлення суспільства до оточуючого середовища, або до інших проблем, якими опікується конкретна організація.

Останнім часом з'являються і інші концепції управління. Коротко охарактеризуємо ще деякі з них. Концепція ефективності управління на основі досягнення «балансу інтересів», згідно цієї концепції повинен бути досягнутий баланс (компроміс) очікувань, сподівань і потреб як внутрішніх, так і зовнішніх учасників. Ця концепція акцентує увагу на важливості поєднання різних інтересів: індивідуальних, групових, внутрішніх, зовнішніх [4, с. 256].

Композиційна концепція ефективності управління побудована на визначенні ефективності управління через вплив управлінської праці на результати діяльності організації в цілому.

Одну із груп сучасних концепцій управління організаціями становить ряд концепцій, побудованих на фінансових показниках діяльності організацій та оцінці ефективності управління саме на їх основі. Оглянемо декілька:

Концепція EVA – економічна додана вартість, орієнтована на ефективне отримання прибутку. Показник доданої вартості – це різниця між чистим прибутком і вартістю використаного організацією власного капіталу для його одержання. Концепція EVA спрямована на аналіз та обрання найкращого об'єкта капіталовкладень і ефективного управління грошовими потоками. Це концепція управління грошовим капіталом, яка дає змогу виявити неприбуткові та неефективні ланки виробництва та винести рішення щодо продовження їх діяльності чи закритті.

Концепція АВРА – процесно-орієнтований аналіз рентабельності. АВРА основана на базі системи процесно-орієнтованого обліку витрат (АВС). У рамках АВРА споживач – це перехрестя витрат і доходів організації. АВРА – це елементна концепція: організація-виробник товарів/послуг, їх собівартість, управлінські процеси, споживачі і доходи, які вони приносять, споживаючи продукти й послуги організації. Подібний ланцюжок дозволяє оцінити рентабельність окремих видів бізнес-процесів, транзакцій або продуктів. Отже, за концепцією АВРА аналізуються доходи й витрати, рентабельність, прибутковість, розраховуються високоточні показники, які впливають із процесів діяльності організації. Ці показники сприяють пошуку менш дорогих і більш прибуткових транзакцій. Далі розробляються й перевіряються стратегії максимізації прибутку на споживачах всіх рівнів рентабельності [2].

Виходячи з наведених матеріалів можна зробити висновок, що на сьогодні неможливо визначити єдину концепцію ефективності.

#### Список літератури

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент : учебник. Москва : Гардарики, 2003. 528 с.
2. Каткова Н. В., Воробйова І. А. Сучасні концепції оцінки ефективності діяльності підприємств. URL: <http://ev.nuos.edu.ua/> (дата звернення: 17.02.2021).
3. Пушкар Р. М Тарнавська Н. П., Менеджмент: теорія та практика : підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2003. 490 с.
4. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник. Київ : Академвидав, 2005. 608 с.

УДК 338.24:330.3

*Ткачов М. М., к.е.н., доцент,*

*Видря Є. В., студентка*

*Перерва П. Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

## ДОСЛІДЖЕННЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЙ

Найважливішими тенденціями, які визначають перспективи будь-якої економіки, стали гуманітарні фактори – гуманітарна складова економічної

моделі. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неекономічна революція, зумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні ринковоємні, високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що свідчить про домінування у світі гуманітарної економіки. Визначальними векторами зростання гуманітарної економіки стали високоінтелектуальні галузі і новітні типи виробництва, що базуються на інтелекті як основному виробничому ресурсі новітнього технологічного укладу. Наприклад, уже зараз такі країни, як Норвегія, Канада, Німеччина, Ірландія та Австрія переорієнтували свою економіку на створення і використання сучасних знань, що більш ніж на 50 % забезпечує зростання національного багатства [1–14].

Важливе місце у системі управління інноваційним розвитком підприємства посідає концепція життєвого циклу інновацій. Вона основана на тому, що усі економічні процеси, в тому числі процеси створення і використання інновацій, тривають у певному часовому просторі і мають циклічний характер.

Цикл (грецьк. – коло) означає сукупність взаємозалежних явищ, процесів, робіт, що утворюють закінчене коло розвитку в плинні якогось або проміжку часу. Дослідження циклічності інноваційних перетворень на всіх рівнях (світова економіка, національна економіка, виробничо-комерційна діяльність промислових підприємств і т.п.) дозволяє виявити певні закономірності в інноваційній діяльності, зробити певні узагальнення та висновки, які надають підприємству відповідні інструменти для покращення своєї діяльності.

Життєвий цикл інновацій являє собою певний період часу, в плинні якого інновація має активну життєву чинність і приносить продуценту (або продавцеві) прибуток або іншу реальну вигоду. Це період, коли інновація зароджується (тобто створюється як завершений продукт з інноваційними властивостями), існує як ринковий товар, що дає прибуток його виробнику та задовольняє потреби споживачів, і нарешті назавжди залишає ринкове середовище щоб поступитися своїм місцем новим видам інноваційної продукції. Основні етапи життєвого циклу інноваційної продукції промислового призначення, пропонвані нами для практичного використання на промислових підприємствах, надані на рис. 1 та на рис. 2 [1, 5, 10].

Отже, продовження життєвого циклу інновації є важливою умовою підвищення комерційної віддачі від неї. Однак цей процес має відбуватися спонтанно, на основі економічної вигоди, яку отримують суб'єкти підприємництва від інновації.

Ніякі примусові заходи не спонукатимуть підприємців до впровадження нових технологій, якщо їх використання не забезпечить зростання прибутку. Продовження життєвого циклу інновацій має стосуватися лише тих стадій, які передбачають її промислове використання (чи споживання).

Термін упровадження новачії необхідно скорочувати, оскільки темпи науково-технічного прогресу надзвичайно високі і на зміну одній новинці швидко приходить інша. Скорочення часу впровадження новинок і збільшення часу їх ефективного використання забезпечується ефективним управлінням інноваційними процесами.

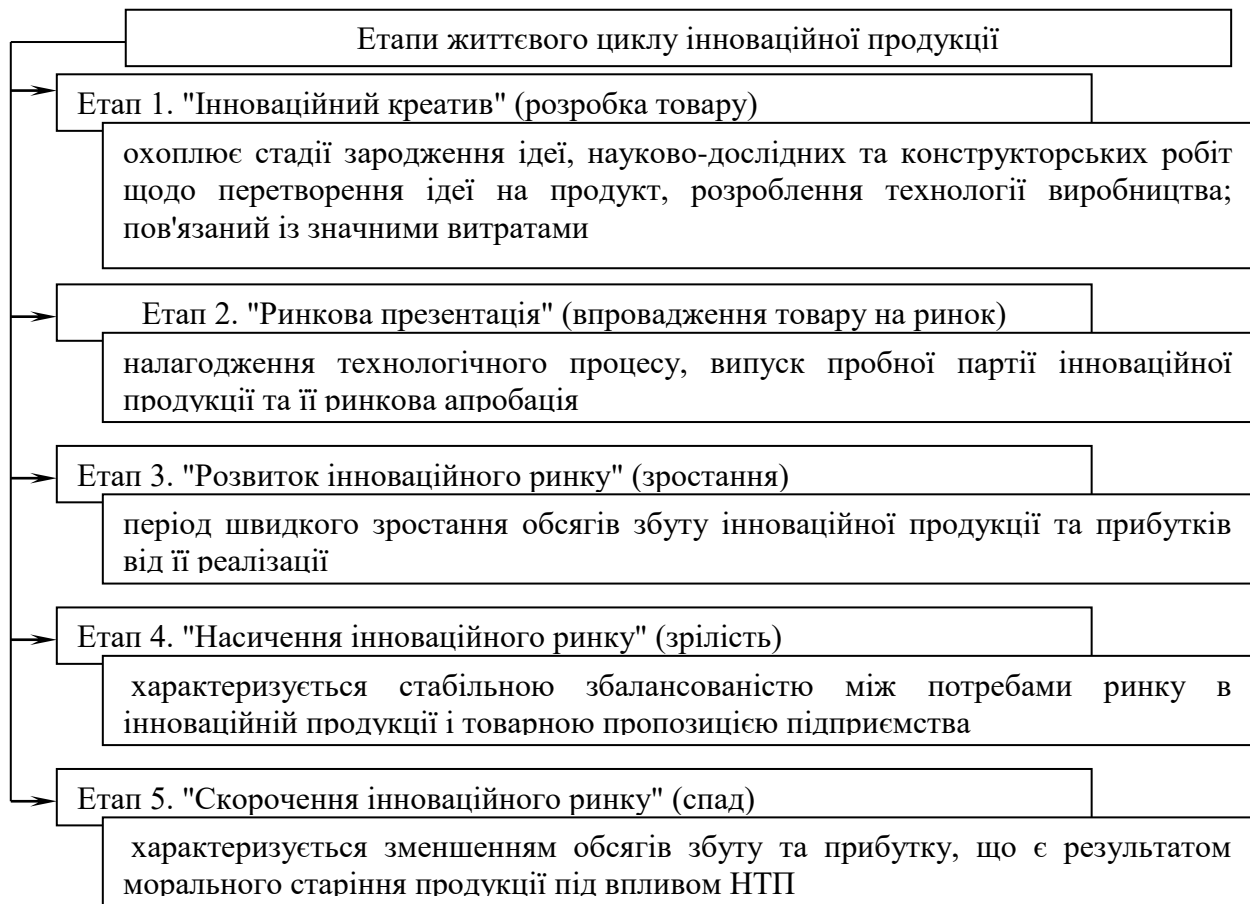


Рисунок 1 – Основні етапи життєвого циклу інновацій

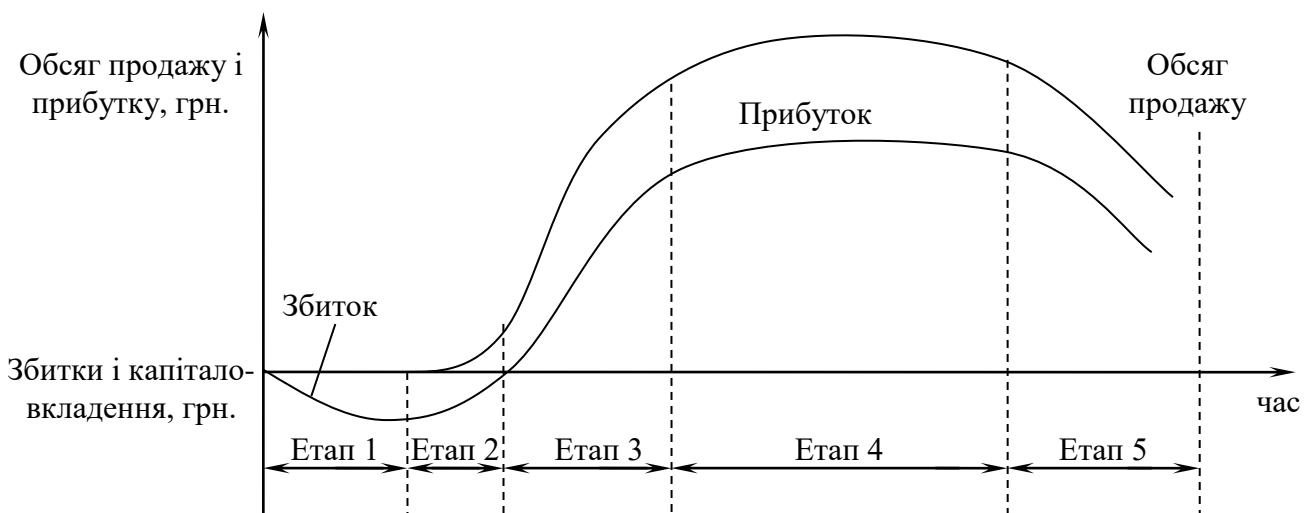


Рисунок 2 – Характеристика збуту і прибутку протягом життєвого циклу товару

#### Список літератури

1. Pererva P. G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
2. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаєнс програма промислового підприємства. Харків-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
3. Перерва П. Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства:

сущность и задачи. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

4. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г., КОБЕЛЄВА Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

5. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.

6. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харків : Фактор, 2009. 480 с.

7. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267 с.

8. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учебное пособие. Харків : «Основа», 1993. 288 с.

9. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.

10. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.

11. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobielieva T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.

12. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов та ін. ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», 2015. 521 с.

13. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підручник. К. : Знання, 2009. 1070 с.

14. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харків : Фактор, 2007. 640 с.

**УДК 330.341.1**

**Ткачова Н. П., к.е.н., доцент**

**Кобелєва Т. О., д.е.н., доцент**

**Перерва П. Г., д.е.н., професор**

**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна**

## **РОЗВИТОК СИСТЕМ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ**

Інноваційна діяльність промислових підприємств передбачає проведення різного роду наукових досліджень та методичних узагальнень. Один з таких напрямків відноситься до сфери класифікації видів інноваційних продуктів за різними напрямками виробничо-комерційної діяльності підприємства. Класифікація інновацій означає розподіл інновацій на конкретні групи за



визначеними ознаками для досягнення поставленої мети. Це дозволяє розділити інновації за найбільш важливими ознаками з урахуванням найрізноманітніших особливостей усіх ланок виробництва, збуту і споживання. Це необхідно для обґрунтованого виділення інвестицій, а також для управління інноваційними процесами на підприємстві. За допомогою класифікації можна чітко визначити місце кожної інновації в загальній системі та відмінні ознаки кожної групи інновацій. Класифікацію інновацій проводять за різними схемами, виділяючи визначені групи інновацій і використовуючи різні класифікаційні ознаки.

Основою класифікації інновацій може бути критерій принесеної суспільству користі. Відповідно до цього виділяються інновації, які приводять до:

- скорочення витрат;
- до поліпшення якості виробів;
- сприяють збільшенню кількості вироблених продуктів;
- зберігають людську працю;

- сприяють охороні навколишнього середовища (екологічні інновації).

Особливо важливим є розподіл інновацій з урахуванням предмета інновації. У цьому випадку виділяються технічні, організаційні, економічні, соціальні й екологічні інновації. У групі технічних інновацій найчастіше виділяються інновації у виробничому процесі (технічні) і продуктіві.

Інновація у виробничому процесі, тобто зміна в існуючих в даній виробничій системі методах виробництва, стосується правил трансформації чинників виробництва, що перебувають на «вході» системи, а інновація в продукті, що являє собою вдосконалення вже виробленого підприємством виробу або ж розширення асортиментної структури за рахунок нового продукту, з'являється на «виході» системи.

У деяких випадках інновації у вдосконаленні продукту можуть виявитися неможливими без змін в існуючих методах виробництва. Що ж стосується інновацій у виробничому процесі, то вони можуть примушувати до змін у структурі виробництва. Більше того, у багатьох галузях промисловості, наприклад, металургії, хімічній промисловості просто важко знайти такі зміни в процесах, які не впливали б на зміну продуктів.

Технічні інновації не виникають у відриві від інших процесів у соціальному житті підприємств. Їх звичайно супроводжують зміни в організації й управлінні, екології, в галузі професійного навчання працівників, безпеки й гігієни праці, мотиваційній системі працівників та ін. Не можна провести інновації в галузі технічних умов, інструментів, технології без врахування фізичних і соціально-психологічних якостей працівників, тому що це не тільки не приводить до досягнення намічених соціально-виробничих наслідків, але й заздалегідь приречено на невдачу. Продуктова інновація пов'язана з доданням продукту нових якісних рис, причому вони повинні сприйматися споживачами як нові. Зміни якісних характеристик можуть бути двоякого роду: фактичні та фіктивні. Перші породжуються зміною матеріальних характеристик і приводять до зміни матеріальної й емоційної споживчої вартості.

У науковій і навчальній літературі, присвяченій інноваційній діяльності,

наводиться значна кількість класифікаційних схем інновацій. Найбільше значення для поняття сутності інновацій має їхня класифікація за критерієм предметного змісту:

- продуктові інновації, орієнтовані на виробництво і використання нових (поліпшених) продуктів у сфері виробництва (засоби виробництва) або в сфері споживання (предмети споживання);

- технологічні інновації, що являють собою нові способи (технології) виробництва існуючих, поліпшених або принципово нових продуктів;

- управлінські інновації, що полягають у нових методах, стилі і формах роботи апарата управління організації, її структурних підрозділів, що обслуговують діяльність її ринкових структур;

- інформаційні інновації вирішують задачі організації раціональних інформаційних потоків у сфері науково-технічної й інноваційної діяльності, підвищення достовірності й оперативності отримання інформації;

- соціальні інновації використовуються для поліпшення умов праці, рішення проблем охорони здоров'я, спорту, культури.

За рівнем новизни або за рівнем свого впливу на сферу споживання розрізняють:

- радикальні інновації, що відкривають принципово нові практичні засоби і можливості задоволення потреб;

- потреби, що модифікують або забезпечують удосконалення існуючих практичних засобів задоволення потреб.

За масштабом новизни інновації розрізняють:

- інновації світового рівня (нові для усього світу);

- інновації національного рівня (нові для окремої країни);

- інновації галузевого рівня (нові для однієї галузі в країні);

- інновації для фірми (нові для окремої фірми).

За видом одержуваного ефекту від практичного впровадження і використання інновації розрізняють:

- інновації, що дають науково-технічний ефект;

- інновації, що дають бюджетний ефект;

- інновації, що дають соціальний ефект;

- інновації, що дають екологічний ефект;

- інновації, що дають економічний (комерційний) ефект;

- інновації, що дають інтегральний ефект.

Різні види інновацій знаходяться в тісному взаємозв'язку і ставлять специфічні вимоги до інноваційного механізму. Так, продуктові і технологічні інновації, впливаючи на зміст виробничих процесів, одночасно створюють умови для управлінських інновацій, оскільки вносять зміни в організацію виробництва. Зміна організації виробництва, як правило, тягне за собою розробку і впровадження соціальних інновацій, тому що найчастіше принципово змінюються методи, прийоми й умови праці працівників.

Зведена система ознак класифікації інновацій, яка з часом може розширюватися та доповнюватися.

Наведена класифікація свідчить про те, що процеси створення, розробки,

використання і поширення інновацій дуже різноманітні і різні за своїм характером. Отже, форми організації нововведень, масштаби і способи впливу на економіку, а також методи оцінки їхньої ефективності також повинні відрізнятися різноманіттям.

#### Список літератури

1. Pererva P. G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc : NTU «KhPI», 2012. 668 p.
2. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаєнс програма промислового підприємства. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
3. Перерва П. Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність и задачі. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
4. Товажнянський В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Банкрутство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 148–152.
5. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116–120.
6. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
7. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие. К. : ВИРА-Р, 1998. 267с.
8. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии : учебное пособие. Харьков : «Основа», 1993. 288 с.
9. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К. : Наукова думка, 1989. 176 с.
10. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д : Феникс, 2003. 592 с.
11. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobielieva T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
12. Перерва П. Г. та ін. Управління персоналом та економіка праці : навч. посібник ; ред. М. І. Погорелов та ін. ; НТУ «ХПІ». 2015. 521 с.
13. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підручник. К. : Знання, 2009. 1070 с.
14. Погорелов И. Н. и др. Экономика и организация труда. Харьков : Фактор, 2007. 640 с.

УДК 621.73.06

Уйманова А. Д., студентка

Науковий керівник: Харченко М. В., к.е.н., старший викладач

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7435-0642>

Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна

## ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Є велика кількість причин, чому компанії йдуть на створення запасів. Головним аргументом є те, що на підприємстві повинна бути конкретна кількість матеріальних ресурсів для підтримки виробничого. При нестачі важливого запасу підприємство може понести багато збитків.

Причини щодо створення запасів:

- 1) потреба в захисті від збільшення закупівельних цін.
- 2) потреба в економії на транспортуванні;
- 3) потреба в економії на отриманні оптових знижок при завищенні закуповується партії;
- 4) потреба безперебійного обслуговування клієнтів в умовах сезонного коливання попиту або ж раптового підйому обсягів продажу.

Але припаси можуть і негативно впливати на роботу фірми. Ключовим негативним наслідком присутності запасу в організації вважається збільшення поточних витрат.

– на зберігання, що пов'язані зі складськими функціями і представлені належними видами: амортизація основних фондів, що застосовуються на складах; впровадження матеріалів, пального і енергії для реалізації складських функцій; заробітна плата; оплата пропозицій сторонніх розробників.

– на управління запасами – це витрати з оформлення замовлення, витрати з оформлення договору поставки і комунікації з постачальниками, транспортні витрати, витрати зі складування та доставки замовлення;

– від старіння припасів. Процес зберігання товарів має можливість викликати зміни їх фізико-хімічних якостей. Втрата споживчого значення викликає негативні фінансові результати у вигляді витрат від старіння припасів.

Управління запасами враховує організацію контролю за їх фактичним станом. Контроль стану запасів – це дослідження і регулювання значення припасів промислового призначення, продукції споживче споживання з метою виявлення відхилень від норми запасів і прийняття оперативних заходів по усунення відхилень [2, с. 58].

Метою створення запасів на підприємстві вважаються:

- 1) утворення конкретного буфера між послідовними поставками матеріалів, сировини, комплектуючих та усуваючи потребу постійного постачання;
- 2) скорочення річних витрат на утримання запасів до мінімуму, за умови задовільного обслуговування покупців.

Створення запасів майже завжди пов'язано з додатковими економічними витратами: витрати на утримання оснащених приміщень; оплата за працю спеціального персоналу; додаткові податки; ризик пошкодження, не реалізації продукції, крадіжок.

Нестача потрібної кількості запасів призводить до витрат, які можуть визначити у формі збитків: збитки від простою виробництва; збитки від втраченої вигоди через відсутність продукції на складі на момент їх появи підвищений попит.

Можна навести декілька підстав потреби створення запасів:

– випадкові коливання попиту за період між поставками, розмірами поставок, інтервалами між поставками.

– розбіжність ритмів доставки, матеріальні запаси по ритмам їх вживання.

– територіальна віддаленість постачальників від покупців, через що ускладнює доставку сировини, матеріалів або ж товарів у потрібний час і обсяг, коли в них є потреба.

– сезонність видобутку або видобутку конкретного виду сировини або ж продукції і безперервність попиту на них, а ще безперервність виготовлення іншої продукції утворює запас, з сезонним попитом на дану продукцію.

Головними параметрами вважається величина партії замовлення, час замовлення, проміжок часу щодо затримки, підтримка обсягу запаси, яких допустимі коливання рівня припасів.

Отже, система управління запасами - це сукупність процесів створення та поповнення припасів, організації нескінченного контролю і оперативного планування поставок.

#### Список літератури

1. Чухрай Н. Логістичне обслуговування : підручник. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2006. 292 с.

2. Кравченко М. О., Манорик Г. О. Формування системи логістики на підприємствах електронної комерції. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 01 (06). С. 57–60. URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/1\\_06\\_uk/12.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/1_06_uk/12.pdf).

**УДК 339.331.658**

**Філіна С. В., к.е.н, доцент**

**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-6065-184X>**

**Гуреєва М. Ю., асистент**

**Медяник В. В., студентка**

**Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна**

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Головною умовою ефективного функціонування організації у сучасних умовах господарювання є її уміння своєчасно адаптуватися в динамічному

ринковому середовищі. Тому, одним із першочергових завдань організації є формування та оцінка її потенційних можливостей. Важливу роль в ефективному функціонуванні організації відіграє її кадровий потенціал, який впливає не тільки на кінцеві показники господарської діяльності організації та досягнення нею конкурентних переваг, а й на можливість забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку в довгостроковому періоді. Щоб мати висококваліфікованих фахівців, які є ядром організації, стимулювати їх до ефективної роботи, керівникам потрібно застосовувати систему управління кадровим потенціалом.

Кадровий потенціал організації (від лат. *Potentia* можливість, потужність, сила) – це загальна (кількісна та якісна) характеристика персоналу як одного з видів ресурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій і досягненням цілей перспективного розвитку організації; це наявні та потенційні можливості працівників як цілісної системи (колективу), які використовуються і можуть бути використані в певний момент часу [1, с. 228].

Отже, кадровий потенціал у реальному вигляді може бути представлений можливостями працівників, якістю їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудовими, особистісними, психологічними і фізіологічними якостями, а також, що найбільш важливо, творчими здібностями. Кадровий потенціал організації наділений властивостями цілісності, які принципово відрізняють його від властивостей притаманних кожному співробітнику [2, с. 218].

Кадровий потенціал – це трудові можливості організації, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [3, с. 212].

Потенційні можливості організації реалізуються лише завдяки висококваліфікованому кадровому ресурсу, який є забезпечуючим фактором для формування і розвитку будь-якої структурної складової потенціалу виробничої організації. Проаналізувавши і узагальнивши думки різних авторів з приводу структури кадрового потенціалу, як багатогранного поняття, доцільно запропонувати структуру кадрового потенціалу організації (рис. 1).

Як видно з рис. 1, кадровий потенціал організації включає в себе такі чотири головні складові, як кваліфікаційний потенціал; освітній потенціал; соціальний потенціал; науковий потенціал. Кожна зі складових наведена кількома елементами, що конкретизують її зміст. У кваліфікаційний потенціал повинні бути включені такі якісні характеристики, як професійні знання, вміння, навички, що обумовлюють професійну компетентність і підвищення кваліфікації працівників. В освітній потенціал включаються здібності працівників до пізнання, їх вміння вивчати і аналізувати сьогоденний стан організації, знаходячи способи вирішення та шляхи застосування отриманої інформації на практиці [4, с. 389]. Структурними елементами соціального потенціалу є такі характеристики як здоров'я працівників, взаємовідносини зі співробітниками в колективі і соціальна відповідальність; творчий потенціал характеризує сукупність здібностей персоналу організації здійснювати інновації та наукові розробки для вдосконалення роботи організації [6, с. 209].

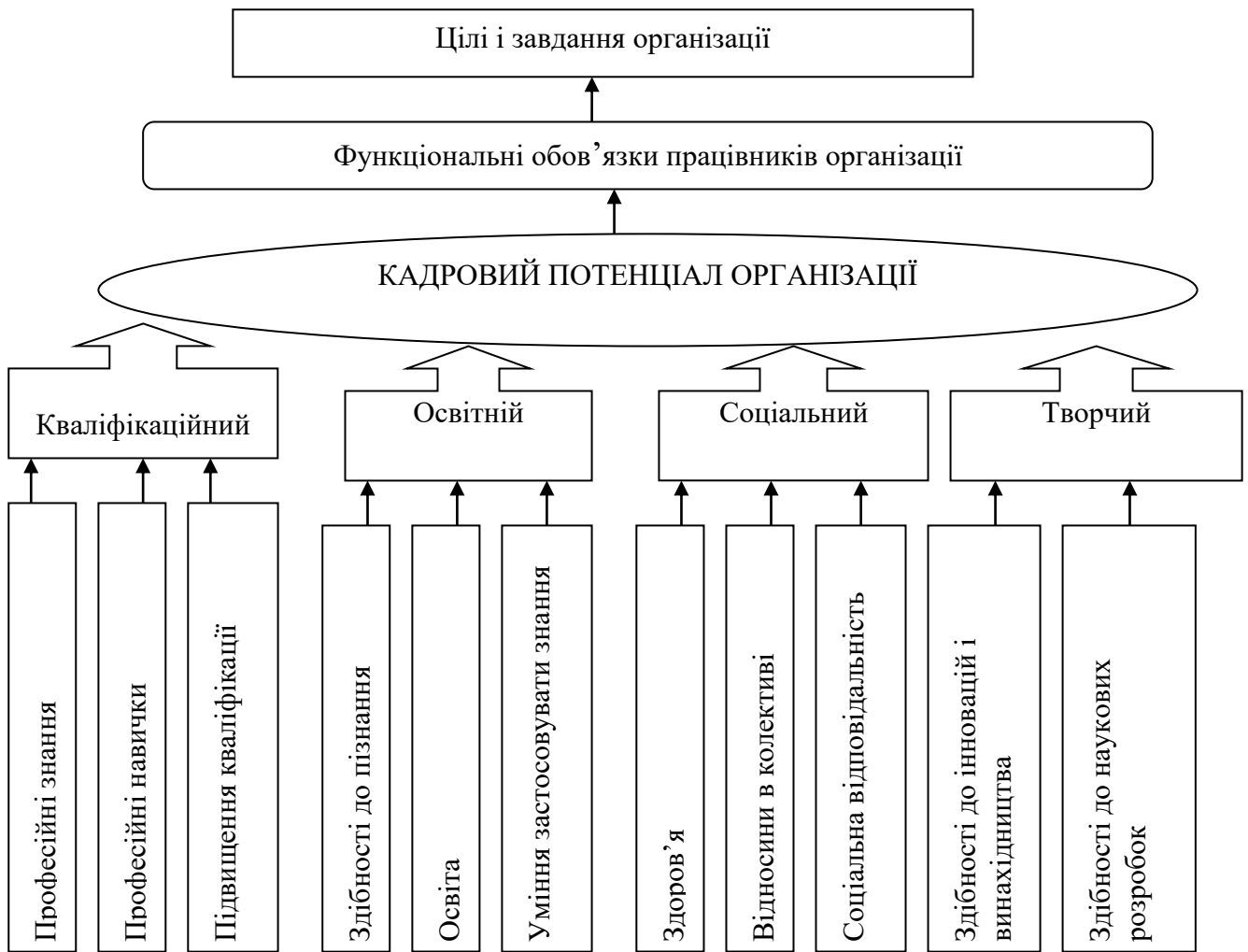


Рисунок 1 – Структура кадрового потенціалу організації [5, с. 295]

Наведена класифікація елементів кадрового потенціалу організації на відміну від існуючих, по-перше, об'єднує основні підходи до розробки структури кадрового потенціалу, наявні в сучасній економічній літературі; по-друге, систематизує окремі складові кадрового потенціалу в укрупнені блоки; по-третє, відображає ієрархію елементів кадрового потенціалу організації.

Для реалізації і функціонування системи управління кадровим потенціалом організації необхідно:

- встановлювати норми праці в міру впровадження нових технологій;
- удосконалювати організацію праці працівників, організувати впровадження інноваційних методів роботи;
- організувати своєчасне навчання і підвищення кваліфікації працівників;
- розробити індивідуальні карти кар'єрного просування;
- аналізувати мотивуючі чинники і впроваджувати стимулюючі системи;
- аналізувати причини зниження продуктивності і постійно проводити профілактичні заходи;
- розробити ефективні методи управління конфліктами і стресами [7, с. 17].

Таким чином, кадровий потенціал організації – це узагальнююча характеристика здібностей і можливостей працівників організації, що мають

необхідну кваліфікацію, пройшли професійну підготовку і мають спеціальні професійні знання, навички, уміння, досвід роботи і компетенції в певній сфері діяльності, здатних ефективно виконувати свої функціональні обов'язки і давати економічний результат для досягнення цілей організації. Отже, можна зазначити, що управління кадровим потенціалом включає комплектування та підготовку висококваліфікованих кадрів, їх оцінку та розташування, організацію професійної адаптації, мотивацію та виховання працівників, зниження плинності кадрів.

#### Список літератури

1. Пурьжова Л. В., Арутюнян Г. А. Кадровый потенциал организации: особенности формирования и управления. *Молодой ученый*. 2016. № 24 (128). С. 228–231.
2. Ковальова О. М. Сутність кадрового потенціалу та напрями підвищення ефективності його використання. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Випуск 5(10). С. 218–222.
3. Скороходова О. Р. Кадровый потенциал: понятие, сущность, основные характеристики. *Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития*. 2015. № 24. С. 211–220.
4. Щепкина Н. Н. Особенности управления кадровым потенциалом современной организации. *Бизнес-информ*. 2018. № 6. С. 387–392.
5. Каданцева М. С. Кадровый потенциал предприятия: экономическая сущность и структура. *Гуманитарные научные исследования*. 2017. № 8. С. 289–297.
6. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.
7. Замбрицкая Е. С., Иванова Н. Е., Павлухина М. В. Кадровый потенциал в системе управления и анализа эффективности деятельности организации. М-во образования и науки Рос. Федерации, Магнитог. гос. техн. ун-т им. Г. И. Носова. Магнитогорск: МГТУ, 2017. 57 с.

УДК 339. 65

*Філіна С. В., к.е.н, доцент*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-6065-184X>*

*Гурєєва М. Ю., асистент*

*Сідорова А. С., студентка*

*Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових відносин відбувається при поєднанні складних і суперечливих процесів глобалізації бізнесу, обмеженості ресурсів, прискоренні технологічних нововведень, внаслідок чого відзначається посилення



конкуренції. Сучасні умови господарювання підприємств відрізняються загостренням конкурентної боротьби, а також зростанням невизначеності і високою динамікою трансформації зовнішнього середовища функціонування. Ефективним інструментом управління господарською діяльністю підприємств, що забезпечує реалізацію завдань та пріоритетів економічного розвитку в умовах змін макроекономічного характеру та ринкової кон'юнктури, виступає конкурентна стратегія. Прискорення темпів економічних змін та ускладнення характеру зв'язків між суб'єктами економічних відносин актуалізують подальший розвиток теорії та методології управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур на основі формування конкурентних стратегій.

Ефективним інструментом формування конкурентоспроможності підприємства, що пов'язаний з рішенням проблеми найшвидшого досягнення запланованих результатів в умовах внутрішнього середовища і ситуації на ринку, виступає конкурентна стратегія.

Термін «стратегія» походить від грецького «strategia» (стратос – військо, аго – веду), тобто за походженням – це військовий термін. З часом термін «стратегія» почали застосовувати не тільки військові, але й політики та економісти [1, с. 12].

Стратегія підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища за для майбутньої прибутковості [2, с. 10].

Конкурентна стратегія – це комплекс дій, які спрямовані на забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, отримання і підтримку довгострокових конкурентних переваг у діяльності підприємства [3, с. 3].

Конкурентна стратегія – це узагальнена модель дій і сукупність правил, якими має керуватися підприємство при прийнятті рішень для досягнення довгострокової підтримки конкурентоспроможності [4, с. 16].

В даний час в економічній літературі немає однозначного визначення поняття «конкурентна стратегія». Тому, розглядаючи сутність конкурентної стратегії, в першу чергу, необхідно виявити основні підходи до визначення понять «конкуренція» і «стратегія». На рис. 1. схематично представлений синтез зазначених понять.

Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва.

Отже, узагальнивши вище наведені визначення поняття, можна зробити висновок про те, що конкурентна стратегія – це довгостроковий комплекс взаємопов'язаних заходів направлений на забезпечення стійких конкурентних

переваг, утримання вигідної міцної конкурентної позиції та забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності



Рисунок 1 – Формування поняття «конкурентна стратегія» [5, с. 118]

Поява єдиного методу формування конкурентної стратегії неможлива через те, що у кожного підприємства свої умови ведення бізнесу, власна сукупність факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому, найбільш доцільним є синтез декількох методів, тобто своєрідна адаптація сукупності підходів для розроблення унікальної стратегії, яка буде дієвою для підприємства в даний час для вирішення конкретної проблеми. Оскільки неможливо передбачити всю сукупність викликів, які постають перед підприємствами, то необхідно сконцентрувати свою увагу на певних базових підходах до формування конкурентних стратегій.

Процес формування конкурентної стратегії включає такі етапи: визначення цілей конкурентної боротьби, аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, аналіз стратегічного потенціалу, визначення наявних конкурентних переваг та можливостей сформуванню нових, формулювання множини конкурентних стратегій, вибір конкурентної стратегії, реалізація стратегії, аналіз результатів і накопичення досвіду [6, с. 409].

Вихідною точкою процесу формування конкурентної стратегії є визначення цілей конкурентної боротьби. Встановлення довгострокових та короткострокових цілей гарантує чітке розуміння та ґрунтовне пояснення сенсу формування конкурентної стратегії підприємства. Конкретна постановка завдань, що потребують вирішення, в підсумку дозволить підприємству збільшити частку ринку, освоїти нові сегменти або ж утримати існуючу частку,

захистившись від нападу агресивних конкурентів.

З метою виявлення наявних загроз та сприятливих можливостей, що впливають на досягнення сформованої мети, важливим етапом процесу формування конкурентної стратегії є аналіз факторів зовнішнього середовища. Окрім того, реалізація цього етапу уможливить визначення стадії життєвого циклу, в якій перебуває галузь, особливостей її структури, уточнення суті та вагомості шести конкурентних сил (постачальники, споживачі, наявні та майбутні конкуренти, товари-замінники та компліментори), оцінку масштабів діяльності конкурентів тощо.

Отже, формування конкурентної стратегії підприємства, на сьогоднішній день, є актуальним та досить складним процесом, який спрямований на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства як суб'єкту економічної конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

#### Список літератури

1. Сумець О. М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади. Київ : ВД Професіонал, 2015, 320 с.
2. Юркевич О. О. Стратегія розвитку підприємства : конспект лекцій. Житомир. 2019. 146 с.
3. Божидай І. І. Дефініція поняття «конкурентна стратегія» та її місце в управлінській ієрархії стратегій. *Траектория науки*. 2016. Т. 2, № 1. С. 21–28.
4. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. Москва: Дело АНХ, 2018. 568 с.
5. Махмудов Х. З. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки»*. 2012. Вип. 2. Т. 1. С. 118–127.
6. Щурко У. В. Підходи до формування та реалізації конкурентних стратегій. *Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 17. С. 402–412.

**UDC 338.1**

***Filipishyna L. M., Doctor of Economics, Professor***

***ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9552-1367>***

***National University of Life and Environmental Sciences, Kyiv city, Ukraine***

## **DIGITAL INDUSTRY IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS**

Ukraine's digital development plays a key role in accelerating the country's economic and social development by directing its economic and innovation potential, influencing various areas, competitiveness in the international arena, and increasing the efficiency of Ukrainian industry.

The problem of studying the efficiency and problematic aspects of virtualization and digitalization of the economy in Ukraine has become significantly relevant among domestic scientists, given the rapid pace of informatization of society. The

most important are the studies of such authors as L. Kit, I. Malika, A. Filipenko, O. Dzhusov, S. Apalkov, N. Kraus, O. Goloborodko and others. At the same time, a significant number of problems regarding the vision of the concept of digital development, effective ways to attract innovation to the development of the digital economy remain insufficiently disclosed.

The digital economy is the basis of the Fourth Industrial Revolution [1, p. 38] and the third wave of globalization. A characteristic feature of the digital economy is its connection with the on-demand economy, which involves not selling goods and services, but gaining access to them at the very moment when it is needed. Orders are received online and executed offline. The advantages of economics on demand are: high speed of obtaining the required service or product; reducing their cost to the end user by reducing the number of intermediaries; simplification of access of suppliers of goods and services to users.

The digital age is changing the approach to doing business, as well as the requirements for the information technology used: marketing, sales and service management systems; telephony and messengers; document management and personnel management systems; accounting systems and many other enterprise applications. Among digital technologies, products and services that are currently considered innovative trends in today's socio-economic environment, scientists single out the following: BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech, BlockChain, Digital marketing, CRM & BPM and others [2].

In a digital economy, human capital and information technology play a crucial role in ensuring sustainable economic development. In this regard, the training of highly qualified specialists taking into account the needs of the market and current trends in digital technologies, the effective implementation of which is accompanied by accelerating economic growth, increasing the number of jobs, improving service quality, is of particular importance.

To maximize the potential of digital technologies, we need new professionals who have modern knowledge, digital skills, capable of self-learning, solving complex problems in a constantly changing environment [3].

The key strategy for the development of the digital economy in Ukraine should be the "digitalization" of the country, the formation of the internal market of ICT (information and communication technologies) and the motivation and needs of "digital technologies" for consumers. Developed digital infrastructure is the basis for the development of the digital economy. However, such infrastructure is not limited to telecommunications. It includes a set of technologies, products and processes that provide computing, telecommunications and networking capabilities and work on a digital (rather than analog) basis [4].

Digital technologies in Ukraine should be available both from the point of view of organizational and technical access to the relevant digital infrastructures, and from the financial and economic point of view, ie through the creation of conditions and incentives that will encourage business to digitize. The result of such activities will be the modernization of the economy, its recovery and competitiveness.

It is worth noting that the necessary step towards regulatory support for the transition to the digital economy was the draft order of the Cabinet of Ministers "On

approval of the Concept of digital economy and society of Ukraine for 2018-2020" from 17.01.2018 № 67-r.

According to this document, Industry 4.0 is presented as an updated concept of "smart manufacturing" and the next stage of digitalization of industries and industries, in which the main role is played by technologies and concepts such as the Internet of Things, "big data", "predictive analytics"., cloud and fog computing, "machine learning", machine interaction, artificial intelligence, robotics, 3D-printing, augmented reality [6].

To use the potential of Industry 4.0 in Ukraine, it is important to implement the following initiatives: targeting, ie analysis and research of industrial sectors in order to assess the competitiveness and development prospects; introduction of modern industrial information technologies, or a program of education and transfer of best practices from the IT sector and digital industries to industrial sectors; engineering clusters; industry "road maps" of digital transformations.

Note that other important tasks are the official recognition of international standards, which form the recognized basis of Industry 4.0 (about 100 standards), state support for the activities of technical committees involved in working on standards related to Industry 4.0, the creation of an incentive mechanism submission of applications for inventions in Ukraine; creation of a mechanism of state support for patenting domestic intellectual property; the possibility of protecting patent rights through recourse to specialized courts; creation of technology transfer mechanisms [5-6].

Despite the fact that the Association Agreement between Ukraine and the EU identifies scientific and technological cooperation and information exchange as one of the main tools for the development and improvement of technologies, and the integration of structured research and innovation systems and networks of the Eastern Partnership countries in the EU is a key task until 2020, the scientific and technological potential in Ukraine continues to decline after the signing of this Agreement [4].

In this area, there is a lack of effective mechanisms for cooperation and exchange of information in the field of science, innovation and the information society, both within the country and within the Eastern Partnership region and between Ukraine and the EU.

Particular attention needs to be paid to certain areas of use of digital technologies and networks for research and dissemination of scientific information and knowledge. One of the reasons for this situation is the use in Ukraine of financial and organizational mechanisms to support the transfer of research results that will be competitive at the level of the digital common market.

Thus, it should be noted that it is necessary to create conditions for digital transformation of industry in Ukraine through the development of funding for ICT research and innovation on a competitive basis in cooperation with industry and the creation of joint research programs with IT business in potential areas of ICT development.

## References

1. Kireev DB Development of digital economy as an element of social development strategy in Ukraine. Scientific notes of TNU. VI Vernadsky. Series: Public Administration. 2019. Volume 30 (69). № 1. S. 38–44.
2. Kraus N., Goloborodko O., Kraus K. Digital economy: trends and prospects of avant-garde nature of development. Efficient economy. 2018. № 1. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2018/8.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf) (access date: 31.03.2021).
3. Development of electronic services. Government portal: website. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/efektivnevryaduvannya/rozvitok-elektronnih-poslug> (access date: 31.03.2021).
4. Sokolova GB Some aspects of digital economy development in Ukraine. Economic Bulletin of Donbass. 2018. № 1. S. 92–96. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd\\_2018\\_1\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2018_1_17)
5. Digital Agenda of Ukraine - 2020 / Conceptual Principles (version 1.0) <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (application date: 31.03.2021).
6. On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the action plan for its implementation: the order of the Cabinet of Ministers of January 17, 2018 № 67-r. Government courier. 2018. № 88.
7. Ukraine – 2030E – a country with a developed digital <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>

**УДК 621.73.06**

*Харченко М. В., к.е.н., старший викладач*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7435-0642>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ В АЕРОПОРТАХ**

Логістична система повинна мати свою концепцію управління логістичними витратами. Вирішення цього питання викликає значні труднощі, а для більшості аеропортів вона стала складною проблемою. Це, в першу чергу, пов'язано з тим, що логістичні витрати приймаються до уваги як частина загальної системи витрат, не дивлячись на те, що вони мають свою специфіку.

В процесі управління витратами є доцільним використання сучасних методів створення конкурентних переваг на основі управління витратами. В таблиці 1 наведено перелік методів управління логістичними витратами вітчизняної та зарубіжної практики.

Основою методу Standart costing є нормативний спосіб обліку витрат та визначення повної собівартості. Основними функціями такого підходу являються контроль за рівнем витрат, виявлення відхилень, аналіз причин, що

виникли. Облік за повною собівартістю припускає, що всі накладні та непрямі витрати аеропорту розподіляються між виробленими ним послугами [1, с. 87].

Таблиця 1 – Основні методи управління логістичними витратами

Вітчизняна практика	Зарубіжна практика
Попроцесний (облік ведуть за окремими замовленнями)	Direct costing (неповних витрат)
Попередільний	Standart costing (нормативний метод)
Позамовний (використовують при масовому виробництві однорідної продукції)	ABC costing (калькулювання за видами діяльності)
Нормативний (облік витрат за нормами, відхиленнями від норм та змінами норм)	Kaizen costing (постійне зниження витрат)
Direct costing (використовують на невеликій кількості підприємств)	Cost killing (калькуляція максимального зниження витрат)
	Target costing (метод управління за цільовою ціною)
	Absorption costing (метод повних витрат)
	LCC аналіз (розрахунок витрат за етапами життєвого циклу)
	Система “Точно в строк” (Just-in-Time) (стимулює зниження собівартості)
	CVP-аналіз (аналіз витрати – обсяг виробництва – прибуток, визначення критичної точки виробництва)

Переваги системи Standart costing полягають в тому, що система застосовується для прийняття рішень, особливо якщо стандарти розроблені окремо за змінними частинами витрат, а також при коректно встановлених цінах на матеріали та нормах витрат на трудові ресурси; на підставі існуючих стандартів можна попередньо визначити суму очікуваних витрат на виробничий процес та надання послуг, визначити собівартість одиниці послуги для визначення цін, а також скласти звіт про прибутки та збитки. Завдяки цій системі керівництво аеропорту отримує інформацію про величину відхилень від нормативів, а також про причини їх виникнення. Використовується вона для своєчасного прийняття управлінських рішень щодо усунення відхилень.

Direct costing – маржинальний метод управління логістичними витратами та формування неповної собівартості. Головна функція – це планування і керування логістичними витратами та фінансовим результатом. За системою Direct costing логістичні витрати поділяються на два види – постійні та змінні. При цьому постійні витрати являються витратами поточного періоду. Їх не відносять на собівартість та не розподіляють між послугами – об’єктами калькулювання, а одразу відносять до результатів господарської діяльності – збитків. Облік витрат та визначення собівартості наданих послуг ведуть тільки за змінними витратами [2, с. 73].

Target costing – це система управління логістичними витратами на етапі проектування нових послуг, або вдосконалення застарілих. Target costing

розглядає собівартість не як розрахований за нормативами показник, а як величину, на яку повинен орієнтуватися аеропорт, пропонуючи ринку конкурентний продукт. Тобто, собівартість послуг, що розраховується за нормативами повинна дорівнювати саме цільовій собівартості [3, с. 18].

Kaizen costing – «удосконалення маленькими кроками», тобто це процес поступового зниження витрат на етапі виробництва, у результаті якого може бути досягнуто необхідного рівня собівартості задля забезпечення прибутковості виробництва. Kaizen costing пропонується до впровадження паралельно з Target costing. Обидві системи мають однакову мету – досягнення цільової собівартості, але Target costing це робить на етапі проектування нового продукту (послуги), а Kaizen costing – на етапі виробництва.

Якщо на етапі проектування різниця між цільовою та нормативною (тобто за кошторисом витрат) вартістю складає до 10%, то виноситься рішення про реалізацію послуг з розрахунком на те, що 10% будуть анульовані в процесі надання послуг методами Kaizen costing.

ABC costing (Activity Based Costing) являє собою диференційований метод обліку собівартості та передбачає облік витрат за функціями. Аеропорт розглядається як набір операцій, за якими здійснюються витрати ресурсного потенціалу [2, с. 74]. Система ABC costing забезпечує облік по кожному виду послуг на кожному етапі процесу їх надання. Вона є основою для управління логістичними витратами аеропорту по виробничих центрах, підсумкового аналізу собівартості конкретних послуг.

Absorption costing полягає в калькулюванні собівартості продукції (робіт, послуг) шляхом віднесення всіх виробничих витрат поточного періоду на випущену в цьому періоді продукцію (виконані роботи, надані послуги). Це найбільш широко застосовуваний підхід до калькулювання собівартості, застосовуваний в бухгалтерському обліку, а так само відповідає вимогам податкового обліку.

Істотним недоліком даних підходів є те, що:

- жоден з перерахованих підходів не можна назвати універсальним для всіх аеропортів. До вибору способів управління витратами слід підходити з позиції ситуаційних теорій та виходячи з конкретних управлінських завдань, забезпечуючи при цьому системний характер управління;

- в основі даних способів лежить поділ витрат на змінні та постійні, що в умовах активного фінансово-економічного середовища аеропорту звужує можливості управління логістичними витратами;

- жоден з запропонованих способів не дає можливості оцінити логістичні витрати як динамічну категорію, реальна вартість яких змінюється у часі.

Стає зрозумілим, що вище перераховані концепції управління витратами неоднорідні. Так, одні концепції базуються на облікових характеристиках витрат та стосуються бухгалтерської частини управління витратами. Інші – аналізують витрати як об'єкт управління не так в обліковому плані, як в економічному. В той же час в представлених концепціях управління логістичними витратами розглядається в першу чергу залежність поведінки витрат від операційних (функціональних) чинників. Пояснити це можна



консервативністю облікових систем, які формують інформаційну базу управління витратами, та прихильністю аналітиків до традиційних методів фінансових оцінок.

#### Список літератури

1. Артамонова Н. С., Доба Н. М. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг. *ЕКОНОМІКА: реалії часу*. 2013. № 3 (8). С. 16–22.
2. Дороженко Л. І. Сучасні методи обліку витрат у контексті зарубіжного досвіду. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2014. № 2 (77). С. 72–76.
3. Холод Б. І., Зборовська О. М. Методи управління логістичними витратами металургійних підприємств. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2011. № 1 (9). С. 117–122.

**УДК 621.73.06**

*Цимбалістова О. А., к.е.н., старший викладач, спеціаліст вищої категорії, голова циклової комісії*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8565-3710>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

### **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПОСЛУГ АВІАКОМПАНІЇ**

В економічному та соціальному розвитку держави важливу роль відіграє транспорт. Система транспорту забезпечує умови економічного зростання, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки країни та рівня життя населення. За ступенем соціального та економічного розвитку нашої країни, роль галузі транспортних послуг буде неодмінно зростати, в зв'язку з постійним зростанням потреб населення та їх різноманітності.

Транспортні послуги поділяються за наступними категоріями, наведеними на рисунок 1 [1, с. 106].

Згідно рис. 1 транспортні послуги поділяють на три основні групи – технологічні, комерційні та сервісні. В свою чергу, технологічні послуги включають в себе: пасажирські та вантажні перевезення, навантажувально-розвантажувальні роботи. Комерційні послуги включають в себе: надання послуг з оренди суден, наземного транспорту з командою та оператором, надання маневрових послуг, послуг щодо спуску на воду та буксирування.

Сервісні послуги можуть включати в себе: переганання нових та відремонтованих транспортних засобів, лагодження та ремонт транспорту, надання допоміжних послуг.

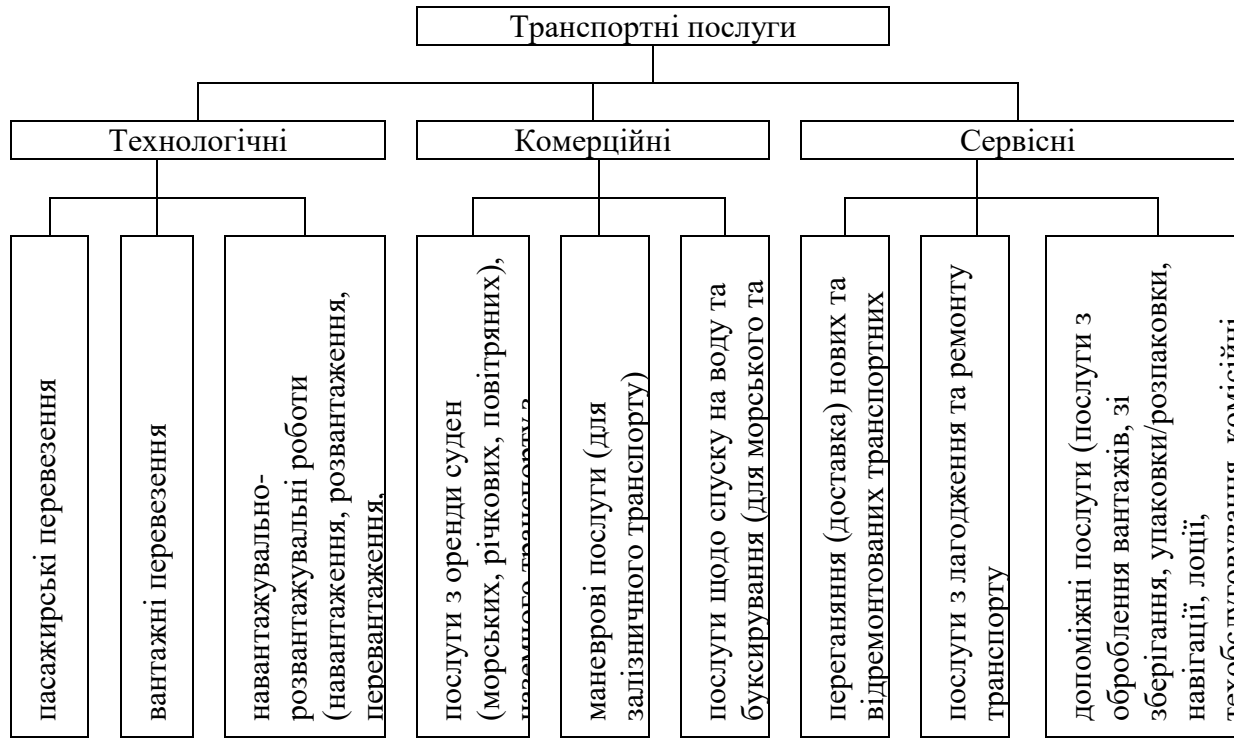


Рисунок 1 – Категорії транспортних послуг

Класифікація транспортних послуг, враховуючи фактори, які здійснюють вплив на тип та спеціалізацію послуг, наведена на рис. 2



Рисунок 2 – Класифікація транспортних послуг

Структура моделі послуг транспорту, враховуючи встановлені особливості, складається з основних та реальних транспортних послуг, розширеної, перспективної та очікуваної послуги. Під основними транспортними послугами розуміється забезпечення переміщення пасажирів, багажу та вантажів, що є основним їх призначенням. Реальна транспортна послуга представляє собою безпосередньо якість та комфорт обслуговування споживачів, технічний стан засобів які здійснюють транспортування, швидкість доставки багажу і вантажів та забезпечення їх збереження, безпека транспортування. До розширених транспортних послуг відносяться виконувани вантажно-розвантажувальні роботи, посередницькі та експедиційні послуги, додаткові види послуг. Перспективна транспортна послуга представляє собою послугу, яка передбачає вдосконалення її в перспективі та подальший розвиток в майбутньому. Характеристикою очікуваної транспортної послуги є особливість її сприйняття споживачем, а саме імідж, конкурентоспроможність, загальне визнання. Слід відзначити, що перспективні та очікувані транспортні послуги, як складові структури моделі транспортної послуги, мають відносно умовний характер та в основному модель послуги представляється у вигляді основної, реальної та розширеної транспортної послуги.

До складу авіаційного транспорту, згідно ст. 32 Закону України «Про транспорт» [2], входять підприємства повітряного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів і вантажів, аерофотозйомки, сільськогосподарські роботи, а також аеропорти, аеродроми, аероклуби, транспортні засоби, системи управління повітряним рухом, навчальні заклади, ремонтні заводи цивільної авіації та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу авіаційного транспорту. Таким чином, суб'єктами, які надають авіатransпортні послуги є зазначені підприємства та організації.

Встановлено, що основними послугами сучасних авіакомпаній є: авіаційні пасажирські перевезення; авіаційні вантажні перевезення; функціонування інфраструктури авіаційного транспорту; пошук клієнтури для пасажирських і вантажних перевезень, організація рейсів на замовлення для задоволення попиту на авіаперевезення; надання широкого спектру послуг пасажирам і замовникам перед польотом, під час польоту та після польоту. Крім основних, авіакомпанії надають і додаткові послуги: послуги з технічного та комерційного обслуговування повітряних суден; експлуатація власних, орендованих та інших повітряних суден; експлуатація ліній та маршрутів спільно з іншими авіаційними компаніями; утилізація авіаційної техніки; формування мережі філій, відділень, авіакас з продажу всіх видів перевезень; планування польотів; розробка та впровадження руху повітряних суден.

На сьогоднішній день авіакомпанії забезпечують організацію та виконання авіаробіт за напрямками бізнес-авіації, санітарної авіації, виконання в галузях народного господарства авіаційних та авіа-хімічних робіт, сервісне та експедиційне обслуговування підприємств, надання в оренду повітряних суден та устаткування, виконання робіт зі здійснення патрулювання газо- і нафтопроводів, електромереж, виконання аерофотозйомки, участь у проведенні

пошуково-рятувальних та інших типів робіт.

Діяльність підприємств авіаційної галузі є підґрунтям для розвитку внутрішніх та міжнародних перевезень пасажирів, багажу, вантажів та пошти, крім того авіакомпанії здійснюють дослідження пасажиро- та вантажопотоків, визначають перспективи їх розвитку.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день розвиток вітчизняного ринку авіапослуг зазнає істотного спаду, що пов'язано зі складною суспільно-політичною, економічною та соціальною ситуацією в Україні.

#### Список літератури

1. Основи міжнародної торгівлі : навч. посіб. ; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової; 2-ге вид., перероб. та доп. К. : «Центр навчальної літератури», 2005. 656 с.

2. Про транспорт : закон України від 10.11.1994 р. № 292/94-ВР (із змінами та доповненнями). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр>.

**УДК 621.73.06**

*Черніхова О.С., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1870-9670>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ PUSH ТА PULL СТРАТЕГІЙ В ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Сучасні тенденції розвитку ринку сприяють забезпеченню клієнтського сервісу. Адже, клієнтський ресурс – основна рушійна сила діяльності підприємств. І саме просування потоків ланцюгів постачань дасть змогу підприємству контролювати постачальницьку та збутову політику, реагувати на зміни тенденцій на ринку.

Стратегія просування інформаційних та матеріальних потоків залежить від того, якої політики притримується підприємство: орієнтується на попит споживачів чи виготовляє продукцію, виходячи з власних ресурсів.

Враховуючи логістичні концепції діяльності підприємства функціонування виробничих систем здійснюються за рахунок постійного створення, узгодження та корегування планів та прогнозів щодо виробництва, збуту та постачання.

Оскільки головним завданням логістичної діяльності є оптимізація ресурсів (мінімізація виробничо-матеріальних, транспортних, складських, часових та фінансових ресурсів, збільшення потоків, що просуваються), то діяльність підприємства повинна бути направлена на відслідковування коливання попиту та пропозицій груп товарів на ринку, враховуючи власні ресурси та стратегічну спрямованість.

Управління ланцюгами постачань у виробничих логістичних системах здійснюється за рахунок двох різновидів стратегій: Push (виштовхувальна) та

Pull (витягувальна).

Виштовхувальна система Push полягає у організації постачання матеріальних та інформаційних потоків безпосередньо споживачам, яке здійснюється на випередження, без визначення попиту з боку клієнтів. Таким чином, продукція надійде на ринок у будь-якому випадку, а споживач отримає той товар, який виготовляє виробник. Формування запасів товарів на складах носить заготівельний характер, а вектор діяльності підприємства направлений на канали збуту [1, с. 154].

В основі Push-моделей управління матеріальними потоками лежить переважно сталий попит на продукцію підприємства, який формується протягом певного часу, тобто несе випереджаючий характер. Також виштовхувальна стратегія працює на початкових етапах життєвого циклу товарів, коли наявні мінімальні можливості для вивчення попиту та сегментування ринку товарів.

Витягувальна стратегія Pull полягає в орієнтації на потреби споживача, конкретизуючи запити клієнтів та пропозиції виробника. Тобто, на відміну від виштовхувальної системи, витягувальна має конкретизуючий характер стосовно збуту продукції.

Pull-стратегія дозволяє підлаштовувати виробництво і збут продукції безпосередньо під кон'юнктуру ринку. Саме ця стратегія направлена на забезпечення головної логістичної задачі підприємства – надходження визначеного продукту «точно в час».

Порівняльна характеристика Push- та Pull-стратегій наведена у таблиці 1.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика Push- та Pull-стратегій

Push-стратегія (виштовхувальна)	Pull-стратегія (витягувальна)
Характер впливу попиту та збуту продукції	
випереджаючий	конкретизуючий
Орієнтація	
на канали збуту	на попит споживача
Організація виробництва	
постійний виробничий процес певної продукції	виробництво в залежності від потреб на певну продукцію
Формування у життєвому циклі продукції	
на початкових етапах	на пізніх етапах

Push- та Pull-системи направлені на управління ланцюгами постачань не лише матеріальних потоків, а й інформаційних. Адже своєчасне надходження інформації до потенційного споживача дасть змогу максимально використовувати потужність підприємства для задоволення внутрішньовиробничих та клієнтських потреб.

Використання інформаційних інструментів для Push- та Pull-стратегій має свої відмінності.

Так, для виштовхувальної стратегії головною задачею є знаходження та використання різнопланових каналів збуту, які забезпечать надходження інформації до потенційного споживача. Клієнти, у свою чергу, виступають

пасивною стороною, оскільки не формують канали збуту, а лише їх використовують. [2, с. 218]

Інструментами забезпечення Push-системи можуть виступати:

- виставки та ярмарки (залучення нових клієнтів, просування нової продукції);
- стокові та дилерські продажі (стаціонарні та онлайн-магазини, посередники);
- акції під час продажу (наприклад, «Придбай товар А та отримай товар Б зі знижкою»);
- реалізація пробної продукції;
- реклама у ЗМІ тощо.

Для витягувальної стратегії характерна орієнтація на потреби споживача за рахунок визначення попиту на продукцію. До інструментів, які характерні для Pull-системи, відносять:

- реклама у мережі Інтернет (формується за запитом клієнтів та їх зацікавленості у певних видах продукції);
- реклама бренду (вихід нової продукції відомого популярного бренду) тощо [3].

Отже, враховуючи стратегічну спрямованість діяльності підприємства, використання Push- або Pull-систем дозволять прискорити просування потоків у ланцюгах постачань та забезпечать своєчасну реакцію на зміни в їх структурі.

#### Список літератури

1. Тюріна Н. М., Гой І. В., Бабій І. В. Логістика : навчальний посібник. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 392 с.
2. Лук'янов В. О., Мунін Г. Б. Маркетинг туристичного бізнесу : навчальний посібник ; 2-е видання, перероблене і доповнене. К. : Кондор Видавництво, 2012. 336 с.
3. Джефкінс Ф. Реклама : практ. посіб. ; Пер. з 4-го англ. вид. ; доповнення і редакція Д. Ядіна. К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. 456 с.

#### УДК 338.2

*Шевченко-Перепьолкіна Р. І., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-8665-6702>*

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл, Україна*

### ВПЛИВ КАРАНТИНУ ТА КОРОНАВІРУСУ НА МАЛИЙ БІЗНЕС

Пандемія COVID-19 усе більше загострюється, хворіють та вмирають тисячі людей в усьому світі, в тому числі і в Україні, вводяться обмеження, які з одного боку покликані унебезпечити від поширення вірусу, з іншого – негативно впливають на економіку країни.

Карантин та коронавірус викликали спад в економіці, бізнес повинен підлаштовуватися до нових, складних реалій. Деякі підприємці не витримують і

змушені зачинятися. Однак для деяких карантин навпаки дарує нові можливості та шляхи розвитку.

Варто зазначити, що саме малий та середній бізнес є основою розвинутої економіки держави. То ж, світ не повернеться до нормального звичного життя, доки малий і середній бізнес не відновиться [1].

Сьогодні, ми спостерігаємо достатньо складну картину: весь світ переживає третю хвилю пандемії. В нашій країні ситуація також достатньо складна: кількість хворих з кожним днем збільшується, місць в лікарнях майже не лишилось, більшість областей знаходяться в червоній зоні. Карантинні обмеження в Україні знову посилюються. Звичайно ж, що малий бізнес тріщить по швах.

Найбільш розповсюджена форма підприємницької діяльності в нашій державі – фізична особа-підприємець (ФОП). Тож у 2020 році в Україні зареєстрували 247,5 тисячі ФОПів, а це на 5% менше, ніж минулого року.

Найбільше ФОПів реєстрували в лютому 2020 року, а найменше – у квітні, тобто після запровадження локдауну. Тоді зареєструвалися 8 549 підприємців, це найнижчий показник за останні 4 роки.

Варто зауважити, що деякі сфери навпаки покращили свою діяльність за часи локдауну – це насамперед сервіси доставки, так як такі компанії часто оформлюють своїх робітників як ФОПів. Тож минулого року даний сегмент зростав найбільшими темпами.

Якщо провести порівняльний аналіз, то в порівнянні з 2019 роком у 2020 році закрилось на 16% більше ФОПів – 232 тисячі, проти 199,8 тисячі. Майже 10 % усіх ФОПів, що зачинились припадає на місто Київ.

Назвемо галузі, що найбільше постраждали за рік пандемії: складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту, оптова торгівля, діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення, авіаційний транспорт.

Однак, необхідно додати, що до закриття ФОПів призвів не лише локдаун.

В минулому році українські підприємці чекали на низку законодавчих нововведень, а саме – запровадження касових апаратів та обов'язкове подання документації на весь товар [2].

Зауважимо, що урядом України були прийняті деякі законотворчі кроки і щодо допомоги малому підприємництву в умовах коронавірусу. Верховна Рада на засіданні 30 березня підтримала за основу і в цілому президентський законопроект №5300, яким пропонується виплатити 8 тисяч гривень підтримки для ФОП та найманих працівників, діяльність яких обмежена через локдаун [3]. Таку саму суму влада виплатила підприємцям і минулого року, однак тоді закон передбачав ще низку пільг. За розрахунками мінекономіки, 8000 гривень отримали понад 480 тисяч ФОПів і найманих працівників, яким держава виплатила понад 3,8 мільярда гривень. Ще понад 200 мільйонів гривень отримали підприємці по компенсації єдиного соціального внеску. Загалом, допомогу отримали біля 10 % ФОПів і найманих працівників, однак, ми вважаємо, що такий рівень незадовільний. Низький рівень допомоги зумовлений тим, що більшість підприємців просто не змогли її отримати. А це

пов'язано, в першу чергу, із класифікацією видів економічної діяльності. Тобто, якщо в підприємця їх декілька і один підпадає під компенсацію, а інший ні, то допомога не надавалась. Деякі підприємці взагалі не брали цієї допомоги, так як бояться, що після цього прийде перевірка з боку контролюючих органів.

Виплати, у розмірі вісім тисяч гривень, звісно ж, що не допоможуть підприємцям, тому що збитки в рази більші – потрібно оплачувати оренду, комунальні податки та ін. У нашій країні виділяються суми, що не йдуть в порівняння з допомогою в інших розвинених країнах [4].

COVID-19 відбирає життя багатьох людей, як в нашій країні, так і в усьому світові. Проте, ще він заважає нормальним економічним відносинам: закриваються підприємства, порушуються налагодженні логістичні зв'язки, відбувається звільнення працівників, знижується споживчий попит тощо. Особливо вразливими до економічних наслідків пандемії виявилися представники мікро та малого бізнесу.

Наша держава намагається знайти компроміс між забезпеченням здоров'я людей та підтриманням економічної сфери, проте, це не завжди вдалі кроки, що в той, що в інший бік. Але здійснення виваженої державної фінансової політики підтримки малого бізнесу є необхідною складовою сучасної фінансової політики.

Ми вважаємо, що в кризових умовах коронавірусу, саме допомога держави малому підприємництву може призвести до поліпшення економічної ситуації. Проте, прийняті на законодавчому рівні заходи, замалі та не завжди діють й спрацьовують. Вважаємо, що уряд України повинен дослідити досвід розвинених країн, обговорити необхідні дії зі Спілкою українських підприємців з аналізу ситуації, шляхів її вирішення, прийняття короткострокових та подальших дій у разі продовження пандемії.

Подана робота – лише один із перших кроків щодо вирішення непередбачуваних проблем у розвитку малого бізнесу. Подальші дослідження повинні спрямовуватися на антикризові заходи в розвитку нашої економіки та вивчення досвіду зарубіжних країн у подоланні економічних проблем, пов'язаних із Covid-19.

#### Список літератури

1. Как карантин и коронавирус изменили малый и средний бизнес. URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/kak-karantin-i-koronavirus-izmenili-malyj-i-srednij-biznes> (дата звернення: 20.03.2021).
2. Карантину вже рік: як українські ФОПи та інший бізнес його пережили. URL: <https://hromadske.ua/posts/pandemiyi-vzhe-rik-yak-ukrayinski-fopi-ta-inshij-biznes-jogo-perezhili> (дата звернення: 24.03.2021).
3. Закон про виплату 8 тисяч ФОПам і найманим працівникам передали на підпис Зеленському. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/04/2/672589/> (дата звернення: 04.04.2021).
4. Чергові 8000 гривень від уряду: допомога для бізнесу чи політичний жест? <https://www.dw.com/uk/8000-hryven-dopomoha-dlia-biznesu-chy-lyshe-politychnyi-zhest/a-57051457> (дата звернення: 02.04.2021).



УДК 621.73.06

*Шурупова А. К., студентка*

*Науковий керівник: Цимбалістова О. А., к.е.н., старший викладач, спеціаліст вищої категорії, голова циклової комісії*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8565-3710>*

*Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

## МЕТОД ABC – АНАЛІЗУ ОЦІНКИ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

ABC-аналіз – метод, що дозволяє класифікувати ресурси фірми за ступенем їх важливості.

Цей аналіз є одним з методів раціоналізації і може застосовуватися в сфері діяльності будь-якого підприємства.

В його основі лежить принцип Парето – 20% всіх товарів які дають 80% обороту. По відношенню до ABC-аналізу правило Парето може прозвучати так: надійний контроль 20% позицій дозволяє на 80% контролювати систему, будь то запаси сировини і комплектуючих, або продуктовий ряд підприємства і т. п.

Часто ABC-аналіз плутають з ABC-методом, розшифровуючи ABC як Activity Based Costing, що в корені невірно.

ABC – цінні, 20% – асортименту (номенклатура); 80% – продажу

B – проміжні, 30% – асортименту; 15% – продажу

C – найменш цінні, 50% – асортименту; 5% – продажу

Залежно від цілей аналізу може бути виділено довільну кількість груп.

Найчастіше виділяють 3, рідше 4–5 груп.

Стосовно до ABC-аналізу бази клієнтів правило звучить наступна чином: 20% всіх клієнтів компанії приносять їй 80% доходу. Ще 15% доходу приносять наступні 30% клієнтів. І 50% клієнтів (половина клієнтської бази) приносять всього 5% доходу.

Залежних від галузі и типу бізнесу цифри ці можуть трішки коливатися (бувають и крайні випадки, коли у бізнесу всього 1–2 клієнта), та загальна статистика саме така [2, с. 12].

Оцінка клієнтів за рівнем принесеного доходу – найпростіший варіант оцінки клієнтів компанії, та часто компанії налаштовують таку оцінку в системі обліку.але, оцінка тільки на основі принесеного клієнтом доходу недостатня.

Компанію повинна цікавити не просто комерція, а те який прибуток вона отримує на кожную гривню продажів. Тому, важливо розуміти не тільки виручки від продажу конкретному клієнтові, та і маржинальний прибуток, який клієнт приносить компанії.

Маржинальний прибуток потрібно визначати з урахуванням усіх витрат, пов'язаних з продажем саме цьому клієнту. Досить часто буває, що клієнт купує начебто багато, але вимагає, і максимальні знижки, та додаткових умов (доставка, або післяпродажне обслуговування, або бонуси). При цьому цикл продажів цього клієнта виявляється довшим, ніж для других клієнтів, та персонал продажів витрачає на його більше годин, ніж на інших.

Тому, маржинальний дохід, принесений клієнтом, бажано оцінювати на одиницю часу, витрачену на кожну операцію. У підсумку, врахувавши всі витрати, пов'язані з продажами таким клієнтом, може виявляється, що прибутку ці продажі компанії не приносять.

Крім того, компанію повинні цікавити питання: яку саме виручку від продажів вона отримує на кожну гривню використуваного капіталу, – питання ефективності використання капіталу компанії. А це безпосередньо залежить від платіжної дисципліни клієнтів.

Тобто виробляти до необхідності оцінки дебіторської заборгованості клієнтів [2, с. 21].

Безумовно, необхідною умовою проведення коректного аналізу є коректне ведення обліку продажів в розрізі сегментів клієнтів, найменувань клієнтів, одержуваного доходу і з урахуванням всіх видів витрат, які компанія несе на залучення, утримання клієнта, післяпродажне обслуговування, якщо таке є.

Для такого обліку продажів необхідна пророблена методологія управлінського обліку в компанії і її реалізація в ІТ-системі.

Необхідність цього аналізу обумовлена тим, що число постачальників у сучасної торговельної організації складає кілька сотень, а часом і тисяч, причому з деякими з них організація працює на постійній основі, а з деякими час від часу. Принципи проведення АВС-аналізу постачальників аналогічні АВС-аналізу асортименту і товарних запасів [1, с. 35].

Показники для віднесення до групи В і С є частка надходження товарів від окремих постачальників у загальному обсязі надходження по товарній групі, напряму або організації в цілому (залежно від широти і глибини асортименту).

Для більш точного аналізу варто ввести ще групу D, що включає так званих «мертвих» постачальників, співпраця з якими має одноразовий характер і які тривалий час ніяк себе не проявляли.

Класифікація постачальників на групи дозволяє чітко визначити місце окремому з них в системі поставок, забезпечити більш ефективну співпрацю з ними, що не створює загрозу для діяльності самої організації.

Так, постачальником групи А слід приділяти найбільшу увагу, особливо якщо вони становлять менше 5% від усієї кількості постачальників. У цьому випадку торгова організація може потрапити в залежність від невеликої кількості постачальників, що з часом призведе до зниження ефективності взаємин.

Тому поряд з групою А слід приділяти увагу і постачальникам групи В, тому що вони є перспективними кандидатами для переходу в групу А аналогічно негативно слід оцінити ситуацію, коли постачальники групи А складають занадто великий відсоток від загальної кількості постачальників (до 50%).

Це означає, що в організації торгівлі немає ключових постачальників, а сили та ресурси розпорошені. Як правило, в цьому випадку взаємини торгової організації з постачальником визначаються не вигідністю контактів, а близькістю взаємин менеджерів постачальника і організації [1, с. 56].

Для того, щоб отримати максимальну вигоди від АВС-аналізу його слід використовувати в організації на регулярній основі для забезпечення можливості виявлення будь-яких тенденцій в продажах і своєчасного на них реагування [2, с. 17].

По суті, АВС-аналіз – це ранжування асортименту за різними параметрами. Ранжувати таким чином можна і постачальників, і складські запаси, і покупців, і тривалі періоди продажів – все, що має достатню кількість статистичних даних.

Результатом АВС аналізу є групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат. АВС-аналіз ґрунтується на принципі дисбалансу, при проведенні якого будується графік залежності сукупного ефекту від кількості елементів. Такий графік називається кривою Парето, кривою Лоренца або АВС-кривою. За результатами аналізу асортиментні позиції ранжуються і групуються в залежності від розміру їх вкладу в сукупний ефект.

У логістиці АВС-аналіз зазвичай застосовують з метою відстеження обсягів відвантаження певних артикулів і частоти звернень до тієї чи іншої позиції асортименту, а також для ранжирування клієнтів за кількістю або обсягом зроблених ними замовлень.

Отже, для прийняття стратегічних рішень рекомендується АВС-аналіз використовувати в поєднанні з методом стратегічної оцінки клієнтської бази, який кількісні показники АВС-аналізу доповнюються якісними експертними оцінками стратегічної значущості клієнтів для майбутнього розвитку компанії.

#### Список літератури

1. Григорьев М. Н. Маркетинг : навчальний посібник для вузів. М.Н.Григорьев. М. : Гардарики, 2006. 366 с.
2. Маркетинг : посібник для студентів вузів ; під ред. Г.А.Васильєва. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 208 с.

УДК 338.242.2

*Шуть О. Ю., к.фарм.н., викладач*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1194-7078>*

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна*

## АКТУАЛЬНІСТЬ ПОБУДОВИ ПРОЦЕСНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ

Стратегічною метою будь-якої компанії є завоювання лідерства в конкурентній боротьбі шляхом формування конкурентних переваг, тобто досягнення найвищого рівня конкурентоспроможності. Сучасний стан ринку визначає моделювання комбінованих бізнес-процесів як оптимальних, що поєднують орієнтацію на потреби клієнтів (присутність ринкової моделі бізнес-процесів) і паралельне ефективне використання внутрішніх ресурсів організації для їх задоволення.

Оскільки компанія представляє собою цілісну бізнес-систему, то резерви підвищення ефективності і зростання рентабельності слід шукати в оптимальній побудові системи внутрішніх стратегічних бізнес-процесів [4].

Сучасна наукова література містить цілий ряд спроб розкриття сутності та змісту процесу управління підприємством, зокрема через призму процесного і системного підходів. Однак відсутність на сьогоднішній день науково обґрунтованого підходу до проектування і створення моделі управління сучасним підприємством обумовлює використання великої кількості неефективних моделей.

Як наслідок цього – в практичній діяльності компаній відбувається використання різних «гібридних» форм управління, що складаються з неоднорідних елементів, часто взаємовиключних підходів з безліччю внутрішніх протиріч, надлишкових або нефункціонуючих зв'язків. В результаті впровадження таких розробок ефективність функціонування компаній не збільшується, а підтримка неадекватних систем управління вимагає залучення додаткових ресурсів.

Вивчення наукових джерел і досвіду управління підприємствами дозволяє зробити висновок про те, що в сучасних умовах найбільш ефективною є саме процесна модель управління компанією. Отже постає необхідність побудови цілісної моделі управління з використанням процесного підходу.

Модель управління – це копія реального об'єкта (системи управління), що володіє його реальними характеристиками, і здатна імітувати, відтворювати його дії, його функціонування. Отже, під моделлю потрібно розуміти теоретично вибудовану сукупність уявлень про те, як виглядає система управління, як адаптується до зміни зовнішнього середовища.

В основі процесної моделі управління підприємством лежать наступні принципи:

- кожна діяльність – це процес, в кінці якого знаходиться продукт, причому це не тільки матеріальні об'єкти, але й інформація, повідомлення і т.д.;

- одержувач цих продуктів – це клієнт, тобто кожен продукт на підприємстві має свого одержувача, який працює з ним далі;

- для кожної діяльності необхідні поставки. Постачальник – це той, чий продукт знаходить одержувача-клієнта. Постачальник зобов'язаний діяти так, щоб одержувач-клієнт був задоволений;

- між клієнтами і постачальниками відбувається обмін інформацією щодо побажань і результатів роботи;

- відносини «клієнт-постачальник» протікають в обох напрямках;

- побажання і зауваження внутрішніх клієнтів повинні сприйматися також, як і побажання і зауваження до зовнішніх клієнтів [1].

Вивчення наукових джерел і досвіду управління дозволяє зробити висновок, що в сучасних умовах найбільш ефективною є саме процесна модель управління компанією. Її використання дозволяє вирішувати цілий ряд задач, основними з яких є наступні: постановка стратегії і цілей

підприємства; сертифікація за міжнародними системами якості; розробка системи знань про бізнес; безперервний моніторинг і управління бізнес-процесами; вибір інформаційних систем, які найбільш повно відповідають вимогам підприємства; проектування і впровадження комплексних інформаційних систем; проектування інформаційної інфраструктури, процедур і регламентів інформаційної взаємодії; розробка систем документообігу, стандарту компанії, посадових інструкцій та багато інших [2]. Як суттєвий аспект створення процесної моделі управління підприємством і реалізації процесного підходу виступають різні технології його впровадження, найбільш поширеними з яких є методологія TQM та ISO серії 9000, а також реінжиніринг бізнес-процесів. Якщо перша методологія спрямована на поліпшення вже наявних процесів без зміни їх в організації, то суть реінжинірингу полягає у відмові від існуючих процесів і заміні їх новими.

Отже, одним із перших кроків на шляху побудови процесної моделі управління компанією є вибір технології її впровадження.

#### Список літератури

1. Бубнов С. А. Процессное управление компанией. URL : [http://www.cfin.ru/management/strategy/proc\\_business\\_model.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/proc_business_model.shtml) (дата звернення: 17.03.2021).
2. Залуцька Х. Я. Бізнес-процеси – основа ефективних взаємозв'язків структурних одиниць бізнесу диверсифікованих підприємств. *Бізнес інформ.* 2020. № 4 (507). С. 180–190.
3. Павлюк Л. В., Оксенюк К. І. Теоретичні основи дослідження бізнес-процесів на підприємстві. *Економічний форум.* 2017. № 4. С. 148–152.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реінжиніринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2005. 784 с.

#### УДК 338.46

*Юрик Н. Є., к.е.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1672-3049>*

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,  
м. Тернопіль, Україна*

*Лобанець Н. В., к.м.н., доцент*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6711-9338>*

*Тернопільський національний медичний університет  
імені І. Я. Горбачевського, м. Тернопіль, Україна*

### РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОФЕСІЙНОМУ РОЗВИТКУ ВИКЛАДАЧІВ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

В умовах сьогодення спостерігається тенденція швидких та багатовекторних змін у процесах, технологіях та суспільстві. Значно виражений

та постійний інформаційний натиск впливає на морально-психологічний й соціально-культурний стан соціуму.

Наявність світової пандемії коронавірусу Covid-19 призвела до перерозподілу світової економіки із зниженням основних показників, що більшою мірою проявляється в Україні.

Зазначені чинники спричинили необхідність кардинально іншого підходу до викладання медицини у XXI столітті. Перед навчальними закладами будь-якого рівня, в тому числі, медичними вузами, виникла необхідність:

- переходу на дистанційну форму навчання з трансформацією освітніх потреб;

- системного підвищення рівня медіаграмотності у колективах;

- запровадження інновацій та налагодження комунікацій усіх ланок.

З урахуванням самоізоляції викладачам медичних вузів потрібно було швидко адаптуватись до роботи у цифровому режимі. Виявилось, що на організацію навчального процесу впливало правильність розподілу особистого часу та узгодженість з дисциплінами, тобто педагогічний самоменеджмент залежав від особистісного самоменеджменту викладача.

Нове покоління викладачів почало приділяти велику увагу плануванню й ефективній організації власної праці, раціональному та ефективному використанню робочого часу.

Варто зазначити, що невпорядкованість дня викладача створює всі передумови до вибору непродуктивного стилю його роботи і приводить до нераціонального використання часу в усіх видах його діяльності. Тому вміння самоорганізуватись стало ще більш актуальним для успішної професійної діяльності викладачів, як наслідок запоруки особистісного зростання.

Самоменеджмент, за визначенням Дороніної М., Пересунько В., – управління людиною своєю професійною діяльністю самостійно з використанням знань, умінь й навиків для розвитку власного інтелектуального потенціалу та ефективно його використання на свою користь і потреб установи [1, с. 6].

Один із першозасновників концепції самоменеджменту, директор німецького Інституту раціонального використання часу Л. Зайверт, сформував так зване «Коло правил самоменеджменту».

Базовими компонентами, на думку вченого, були наступні:

- формування власних цілей (аналіз і формування особистісних цілей);

- планування (розроблення альтернативних планів власної діяльності);

- прийняття рішень (для виконання майбутніх справ);

- реалізація та організація (власної трудової діяльності для реалізації завдань на основі проставлених пріоритетів);

- контроль (у разі необхідності коригування цілей) [2, с. 140].

Застосування самоменеджменту має ряд переваг для професійної діяльності. Найбільш вагомими є:

- виконання роботи з найменшими затратами часу;

- менша завантаженість роботою;

- краща організація та результати роботи;

- досягнення цілей найоптимальнішим шляхом;
- краща мотивація та моральне задоволення від роботи;
- підвищення кваліфікаційного рівня; зменшення помилок під час виконання функціональних обов'язків [3, с. 9].

Враховуючи переваги самоменеджменту, кожному викладачу доцільно в практичній діяльності користуватися певними рекомендаціями, а саме:

- навчитися не ототожнювати себе з іншими;
- навчитися визначати межі свого «я»;
- вміти визначати власні слабкі та сильні сторони.

Отже, динамічне зовнішнє середовище та прогресивні новітні технології вимагають розвитку інноваційного мислення задля раціонального використання часу.

Зростає потреба у викладацькій діяльності вводити базові щоденні звички такі, як планування, чітка постановка цілей, прийняття рішень, керування особистим часом, саморозвиток та вміння працювати у команді. Саме тому, запровадження підходів самоменеджменту в діяльності викладачів медичних закладів є невідкладним та актуальним.

#### Список літератури

1. Конспект лекцій з навчальної дисципліни самоменеджмент. Львів, 2017. 73 с.
2. Лагойський А. О. До проблеми визначення функцій та принципів само менеджменту. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2020. № 71. Т. 2. С. 139–142.
3. Лугова В. М., Голубев С. М. Основи самоменеджменту та лідерства : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 212 с.

УДК 366.711

*Якубчик А. О., Емельянович А. Г., студентки*

*Научный руководитель: Киевич А. В., д.э.н., профессор*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность рассматриваемой темы определяется тем, что в век информационных технологий, традиционный канал продаж утрачивает свою актуальность. От качества и разнообразия банковских услуг зависит состояние экономики в целом, степень удовлетворенности клиента в частности и, как следствие, уровень дохода самого банка. В связи с этим использование систем дистанционного банковского обслуживания стало незаменимо.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений,

передаваемых клиентом удаленным образом (т. е. без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей [1].

На сегодняшний день банки предлагают достаточно широкий спектр услуг, объединённых общим термином – «дистанционное банковское обслуживание» (ДБО). Это технологии предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом. Существуют следующие виды ДБО: телефонный банкинг (call-центры). РС-банкинг (Клиент-банк), интернет-банкинг, мобильный банкинг, SMS- банкинг, USSD-банкинг, ТВ-банкинг, сервисы с использованием банкоматов, инфокиосков, терминалов.

На сегодняшний день услуги ДБО оказывают 24 банка, все они предоставляют услуги Интернет-банкинга, 13 банков – мобильного банкинга, 10 – SMS-банкинга. Населению предоставлена возможность оплаты товаров, работ, услуг в безналичном порядке через единое расчетное и информационное пространство (ЕРИП) [2].

В настоящее время наиболее востребованный и распространённый вид ДБО в мире – интернет-банкинг. В этом можно убедиться посмотрев на рисунок 1. В странах ЕС число пользователей данной услуги приближается к 30 % при общем количестве пользователей услуг банков в 98%.

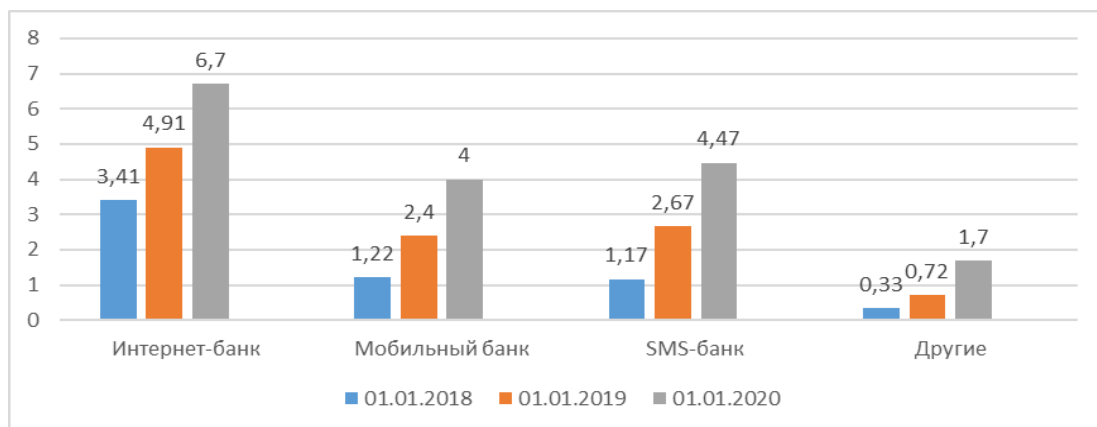


Рисунок 1 – Динамика количества физических лиц, являющихся пользователями системы ДБО за период 01.10.2018 – 01.01.2020, млн. чел.

Примечание – Источник собственная разработка на основании [3].

Анализ используемых банками каналов обслуживания физических лиц показал, что все еще наибольшее предпочтение население отдает совершению операций в отделениях (филиалах, РКЦ, ЦБУ) банков, нежели посредством использования дистанционных каналов обслуживания. Таким образом совершается 61% всех операций, что, однако, ниже уровня 2017 г. (рис. 1).

Банками Республики Беларусь предоставляются возможности для использования систем ДБО для физических и юридических лиц. На рисунке 1 представлено изменение количества физических лиц, являющихся пользователями системы ДБО за период 01.01.2018 – 01.01.2020.

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что наиболее популярным основным каналом ДБО для физических лиц как в 2018, так и в 2020 является канал – Интернет-банкинг: на 1 июля 2020 г насчитывалось 6,7 млн



пользователей. В мобильном банкинге за первое полугодие количество пользователей выросло почти в 2 раза до более 4 млн. Количество пользователей Интернет-банкинга за период 01.10.2018-01.01.2019 гг. увеличилось на 1500 тыс. или на 43,9 %. А за период 01.01.2019-01.07.2020 увеличилось на 1790 тыс. или на 36,5 %.

Меньшее количество физических лиц использует другие каналы, которые, в отличие от интернет-банкинга и мобильного банкинга имеет тенденцию к снижению.

На рисунке 2 представлена динамика изменения количества юридических лиц, являющихся пользователями СДБО за период 01.01.2018-01.01.2020.

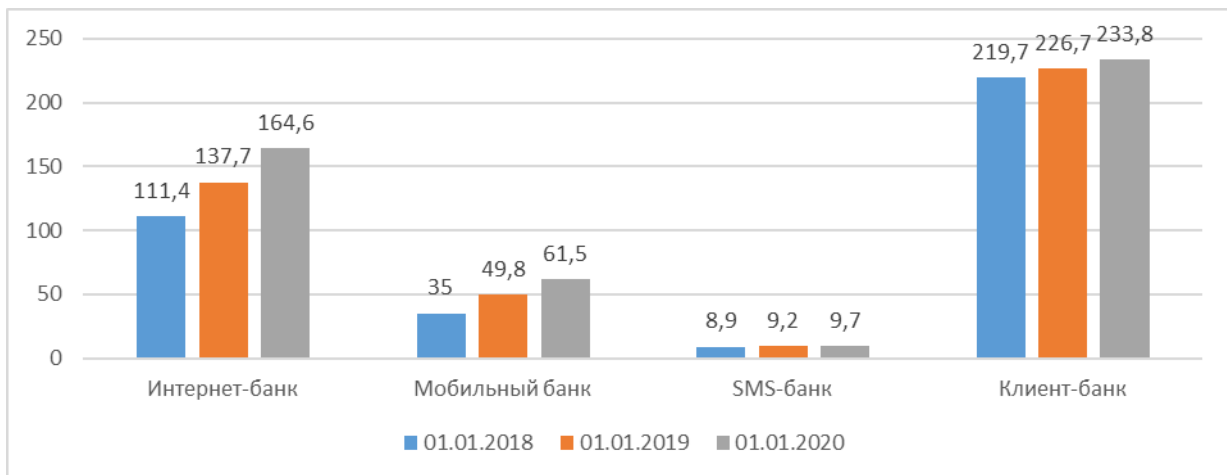


Рисунок 2 – Динамика количества юридических лиц, являющихся пользователями СДБО за период 01.01.2018 – 01.01.2020. , тыс. организаций  
\*Источник: собственная разработка на основании [3]

Согласно данным рисунка 2, по количеству пользователей лидирует система «Клиент-банк». Количество пользователей системой «Клиент-банка» за период 01.01.2018–01.01.2019 увеличилось на 7 тыс. или на 3,2 %. А за период 01.01.2019–01.07.2020 увеличилось на 7,1 тыс. или на 3,1 %.

В течение данного периода также наблюдается большой прирост пользователей Интернет- и мобильного банкинга. Он связан с тем, что банки оптимизируют свои расходы, постепенно отказываясь от системы Клиент-банк и перенаправляют своих клиентов на более эффективные с точки зрения издержек каналы СДБО.

В целом динамика количества показателей свидетельствует о повышении интереса клиентов к использованию СДБО. В Республике Беларусь осуществляется ряд мероприятий, направленных на стимулирование использования цифрового банкинга. Один из примеров: развитие бесконтактных технологий, происходит постепенный переход на карты с поддержкой технологии EMV, взимание комиссии за прием некоторых платежей наличными в кассах банков. Так же обновляется парк платежных терминалов. Развиваются системы дистанционного банковского обслуживания: на сегодня физическим лицам удаленно доступны 73% банковских продуктов и услуг, для юридических лиц – 70%, и их количество постоянно увеличивается.

Таким образом, на сегодняшний день белорусские банки предоставляют

практически все виды услуг ДБО, хотя некоторые из них находятся на стадии внедрения, что связано с рядом проблем: недостаточное информирование потенциальных пользователей, их опасения по поводу безопасности данных услуг, недостаточная прибыльность маркетинговых стратегий по внедрению ДБО. Банки активнее начали развивать новые банковские продукты на базе мобильных приложений. С помощью мобильных приложений в настоящее время можно удаленно открывать счета, совершать денежные переводы, объединить в один аккаунт все банковские карты клиента, выданные любым банком и управлять ими со смартфона [4].

Для более эффективного развития рынка дистанционных банковских услуг необходимо провести ряд мер: повысить цифровую и финансовую грамотность населения, предоставить скидки при осуществлении безналичных розничных платежей, обеспечить достаточный уровень информированности населения о преимуществах данного вида услуг.

#### Список литературы

1. Антонов К. А. Экономическая эффективность внедрения и использования систем дистанционного банковского обслуживания в российских банках. *Банковская деятельность: услуги*. 2018. №6. С. 27–32.

2. Государственная программа развития в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2015 – 2020 годы. Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. ООО «ЮрСпектр». Мн., 2012.

3. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы, утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 320. *Национальный банк Республики Беларусь* : веб-сайт. URL: <http://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategy2020.pdf> (дата обращения: 22.03.2020).

4. Бухтик М. И. и др. Финансы. Полесский государственный университет. Пинск, 2017 г.

УДК 658

*Янкович В. Д., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

### МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ РУП «БЕРЕЗОВСКАЯ ГРЭС»

При процессе проведения анализа долгосрочных активов рассчитываются структура, динамика и изменения их в абсолютном выражении, а также изучаются факторы изменения за отчетный период.

Анализ структуры долгосрочных активов организации проводится на основании первого раздела бухгалтерского баланса, который называется «Долгосрочные активы», вместе с тем изучаются и факторы на их формирование.

При проведении анализа первого раздела баланса «Долгосрочных активов» рассматривается тенденцию изменения:

- основных средств (строка 110);
- нематериальных активов (строка 120);
- доходных вложений в материальные активы (строка 130);
- вложений в долгосрочные активы (строка 140);
- долгосрочных финансовых вложений (строка 150);
- отложенных налоговых активов (строка 160);
- долгосрочной дебиторской задолженности (строка 170);
- прочих долгосрочных активов (строка 180).

Также изучается удельные вес по всей сумме долгосрочных активов.

В процессе деятельности каждой организации величина долгосрочных активов может меняться по различным причинам. Для того чтобы понять насколько изменилась величина долгосрочных активов проводится вертикальный и горизонтальный анализ.

Фактором для анализа долгосрочных активов является изменение каждой статьи раздела «Долгосрочные активы» бухгалтерского баланса за отчетный период организации. Для полного понимания создается аналитическая таблица, в которой изучаются состав, структура, динамика, а также изменения, произошедшие в них. В таблице может отражаться данные за два периода – отчетный и базисный.

Исходя из таблицы 1, предоставленной выше, можно заключить, что в организации произошли следующие изменения.

Среди всех перечисленных статей бухгалтерского баланса самый высокий удельный вес имеет «основные средства». За отчетный период удельный вес составил 99,875%, что на 0,059% больше чем в базисном, который составляет 99,816%. В абсолютных значениях основные средства за отчетный период увеличились на 815753 тыс. руб., а это больше на 5449 тыс. руб., чем за прошедший период, который составил 810304 тыс. руб., темп прироста составил 0,67%.

В разделе «нематериальные активы» удельный вес доволе мал, поэтому его рассматривать не будем. В абсолютных значениях нематериальные активы в отчетном периоде уменьшились с 2 тыс. руб. до 1 тыс. руб., отклонение составило в 1 тыс. руб., прирост составил – 50%.

В следующей строчке «Доходные вложения в материальные активы» удельный вес также небольшой: в отчетном периоде 0,006 % и 0,005 % в базисном соответственно, отклонение составляет 0,001%. В абсолютных значениях наблюдаются прирост вложений на сумму 47 тыс. руб., что больше на 4 тыс. руб. по сравнению с базисным, который составляет 43 тыс. руб., прирост составил 9,3 %.

Таблица 1 – Состав, динамика и структура долгосрочных активов в РУП «Берёзовская ГРЭС»

Наименование показателя	Базис., тыс. руб.	Отчет. тыс. руб.	Уд. вес баз., %	Уд. вес отч., %	Отклон. (+/-), уд. вес, %	Отклон. (+/-), тыс. руб.	Темп прироста, %
Основные средства	810304	815753	99,816	99,875	0,059	5449	0,67
Нематериальные активы	2	1	0,000	0,000	0	-1	-50,
Доходные вложения материальные активы	43	47	0,005	0,006	0,001	4	9,30
Вложения долгосрочные активы	1050	193	0,129	0,024	-0,105	-857	-81,62
Долгосрочные финансовые вложения	–	–	–	–	–	–	–
Отложенные налоговые активы	–	–	–	–	–	–	–
Долгосрочная дебиторская задолженность	4	3	0,000	0,000	0	-1	-25
Прочие долгосрочные активы	393	773	0,001	0,095	0,094	380	96,69
Итого по разделу 1.	811796	816770	100	100	–	4974	0,61

В статье «Вложения долгосрочные активы» удельный вес чуть выше по сравнению со статьями по выше и составляют 0,024 % для отчетного, и 0,129 % для базисного соответственно. Абсолютные значения для отчетного составляют 193 тыс. руб., для базисного 1050 тыс. руб. соответственно. Отклонение составило – 857 тыс. руб., прирост – 81,62%.

В следующих двух статьях информация отсутствует.

В статье «Долгосрочная дебиторская задолженность» удельный вес также мал – рассматривать его тоже не будем. Но абсолютные значение долгосрочной дебиторской задолженности уменьшились на 1 тыс. руб., что для отчетного составляет 3 тыс. руб., для базисного 4 тыс. руб. соответственно. Прирост показывает отрицательное значение и равняется – 25%.

В статье «Прочие долгосрочные активы» удельный вес увеличился на 0,094 %, а это 0,001% в базисном и 0,095% в отчетных периодах. Абсолютные значения в отчетном периоде увеличились на 380 тыс. руб. и составляет 773 тыс. руб., в базисном периоде сумма прочих долгосрочных активов составил 393 тыс. руб., прирост составляет 96,69%.

Итого по организации сумма долгосрочных активов в отчетном периоде увеличилась на 4974 тыс. руб., что по итогу составляет 816770 тыс. руб., а в

свою очередь сумма долгосрочных активов в базисном периоде составила 811796 тыс. руб., прирост составил 0,61 %.

По результатам анализа, полученных в данной работе, можно заключить, что в организации наблюдается тенденция наращивания долгосрочных активов, а это положительно сказывается на ее дальнейшей хозяйственной деятельности, и позволит более эффективно выпускать продукцию как на внутренний рынок, так и на внешний.

**УДК 658**

*Янкович В. Д., студент*

*Научный руководитель: Ливенский В. М., к.г.н., доцент*

*Учреждение образования «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ И ЕГО ЭТАПЫ**

В современных условиях производственная деятельность всех организаций зависит от количества и качества имеющихся долгосрочных активов. Долгосрочные активы играют важную роль для организации. От того насколько хорошее их состояние будет зависеть дальнейшая производственная эффективность организации, так как активы непосредственно влияют на её финансовое благополучие, и чтобы эта эффективность активов была на высоком уровне их нужно обновлять, ремонтировать, модернизировать. Чтобы понять нужно ли делать данные мероприятия с долгосрочные активы проводится анализ их эффективности.

Для характеристики эффективности использования основных средств, применяют систему таких показателей, как: рентабельность, фондоотдача, фондоёмкость, фондорентабельность и фондовооруженность и другие показатели.

Рентабельность основных средств характеризуют величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. основного средства.

Фондоотдача определяется отношением объёма выручки от реализации продукции, к средней стоимости основных средств. В процессе анализа динамики и выполнения плана фондоотдачи предполагается решение трех основных задач:

- оценка уровня и динамики фондоотдачи;
- установка и измерение влияния на фондоотдачу отдельных факторов;
- определение влияния фондоотдачи на объем производства продукции.

Принято считать, что использование долгосрочных активов эффективно, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости долгосрочных активов за анализируемый период. Рост показателя фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных долгосрочных активов и увеличению объема выпускаемой продукции [1].

Обратным показателем фондоотдачи является фондоёмкость. Фондоёмкость показывает потребность во долгосрочных активах на единицу стоимости выпущенной продукции.

Чем меньше показатель фондоемкости, тем эффективнее используются основные фонды предприятия.

Фондорентабельность определяется как отношение прибыли к средней стоимости основных средств и показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных средств предприятия [2].

Фондовооруженность показывает обеспеченность работников предприятия основными средствами предприятия и рассчитывается по следующей формуле:

Процесс определения эффективности использования долгосрочных активов включает следующие этапы:

1. характеристика объема работ и его структуры;
2. расчет объемно-структурных показателей долгосрочных активов;
3. анализ движения долгосрочных активов;
4. оценка технического состояния долгосрочных активов;
5. анализ влияния долгосрочных активов на расходы организации;
6. оценка оборачиваемости долгосрочных активов;
7. характеристика влияния долгосрочных активов на хозяйственную деятельность;
8. определение резервов повышения эффективности использования долгосрочных активов.

Следует уточнить, что на этапе характеристики объема работы и его структуры определение показателей необходимо осуществлять в соответствии со спецификой деятельности предприятия, например, грузооборот, пассажирооборот, объем отправления грузов и пассажиров, количество ремонтов по типам подвижного состава и видам ремонта и т.д.

На этапе характеристики движения долгосрочных активов рассматриваются такие показатели, как: введено, выбыло, прирост.

На этапе характеристики технического состояния долгосрочных активов определяются такие показатели как: пропускная способность, уровень автоматизации и механизации работ, возрастной состав основных средств

На этапе определения объемно-структурных показателей основных средств рассчитываются стоимостные и натуральные показатели.

На этапе характеристики влияния долгосрочных активов на расходы предприятия определяются: ресурсоемкость, фондоёмкость, амортизациоёмкость, материалоёмкость, энергоёмкость продукции, себестоимость, зарплатоёмкость.

На этапе характеристики оборачиваемости долгосрочных активов определяются: продолжительность оборота основных средств, в том числе нахождения в форме: орудий труда, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовой продукции, денежных средств, средств в расчете за товары, работы, услуги, незавершенных капитальных вложений.

На этапе характеристики влияния долгосрочных активов на хозяйственную деятельность определяются такие показатели как: доходы, расходы, прибыль,

рентабельність.

На етапі визначення резервів підвищення ефективності використання довгострокових активів визначаються: технологічні, технічні, економічні резерви.

Таким чином, управління основними засобами та їх джерелами представляє собою складний процес в межах фінансового менеджменту, спрямований на концентрацію здатності підприємства генерувати прибуток та позитивний грошовий потік. Очевидно, підвищення ефективності управління основними засобами має важливе значення не тільки для покращення функціонування основних засобів, але й для ефективного накоплення власних засобів, які можуть бути спрямовані на формування (оновлення) основних засобів підприємства. Так як власні засоби підприємства є основним джерелом фінансування основних засобів.

#### Список літератури

1. Рощектаєва У. Ю., Калюжна С.І. Актуальні питання управління основним капіталом на підприємствах РФ. *Вісник ІМСИТа*. 2015. №1. С. 41–43.
2. Гоманова Т. К., Толкачєва Н. А. Основи фінансового менеджменту : навчальний посібник. М. : Директ-Медіа, 2013. с. 188.

**УДК 005.343:656.7(477)**

**Яровий І. М., к.е.н., доцент**

**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2183-3899>**

**Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**

## **СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ГОРИЗОНТАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АВІАЦІЙНОМУ БІЗНЕСІ**

Різке зниження інтенсивності повітряного руху у 2020 році у зв'язку з безпрецедентною світовою кризою авіаційної галузі, яку спричинила пандемія, карантинні обмеження урядів багатьох країн, у тому числі повне припинення авіасполучення, закриття кордонів (із піковим падінням авіатрафіку до 95–98%) призвело до критичного зменшення доходів від надання аеронавігаційних послуг – на 67 % порівняно з 2019 роком [1].

Командровська В. Є., досліджуючи стратегії зростання сучасних авіакомпаній робить такий висновок: «Для вибору та ефективною реалізації стратегії зростання необхідно використовувати систему сучасних інструментів її реалізації, зокрема створення альянсів, укладання код-шерингових угод тощо» [2].

Подреза С.М., Новак В.О., Гуріна Г.С. розглянувши суть та особливості глобальних союзів, визначивши основні мотиви створення міжнародних стратегічних альянсів у сфері авіації узагальнюють наступне: «Формування

глобальних альянсів стало дзеркальним відображенням економічних інтеграційних процесів, які проявляються в Європі, Північній Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Однак, в сфері повітряних перевезень реальні злиття і поглинання були довгий час неможливими, оскільки поняття національного авіаперевізника вважається невід'ємною частинною державного суверенітету. Саме політичні обмеження призвели до формування глобальних альянсів авіакомпаній в їх сьогодишньому вигляді» [3].

Погоджуємося з висновком Сириці О.Р., Скрипник Н.Є., в тому, що: «Міжнародні стратегічні альянси – головна складова глобальної конкуренції, а, для компаній, що мають на меті розвиток, підвищення конкурентоспроможності, отримання нових знань та технологій – найоптимальніша можливість досягнення вищеперерахованих аспектів» [4].

На думку Н.В. Корнілової існує низка причин появи глобальних альянсів авіакомпаній: 1) все більша кількість людей хочуть літати до більшої кількості місць простіше; 2) в питаннях скорочення витрат авіакомпанії можуть досягти істотної ефективності шляхом більш тісної співпраці; 3) альянси допомагають збільшити доходи авіакомпаній та забезпечують можливості підтримувати більшу кількість маршрутів та їх частоту, перевозячи пасажирів між мережами членів; 4) індивідуальні пасажирів і корпоративні клієнти все більше визнають значення і переваги, які їм можуть запропонувати альянси авіакомпаній [5].

Код-шеринг – це «обмін кодами», угода між двома і більше авіаперевізниками, яке дозволяє їм використовувати один рейс спільно. За угодою код-шеринга одна авіакомпанія стає оператором, а решта – маркетинговими партнерами. Оператор безпосередньо виконує рейс і надає іншим компаніям свій літак. Саме ця авіакомпанія несе відповідальність за багаж, затримку рейсу і обслуговування в літаку. Маркетингові ж партнери продають авіаквитки під своїм кодом і встановлюють правила їх обміну та повернення [6].

Вигода код-шерингу для авіакомпаній [7]:

По-перше знижуються операційні витрати учасників угоди. Згідно з [8] передбачено виокремлення таких груп експлуатаційних витрат: 1) витрати на здійснення польотів; 2) витрати на технічне обслуговування та ремонт; 3) амортизація; 4) аеропортові витрати; 5) витрати на обслуговування пасажирів; 6) витрати на оформлення квитків, продаж і рекламу; 7) витрати на управління та обслуговування авіакомпанії; 8) інші експлуатаційні витрати.

По-друге, скорочення кількості власних авіарейсів. Відбувається економія витрат завдяки долученню партнерської авіакомпанії;

По-третє, зберігається частота перельотів за рахунок компанії-партнера;

По-четверте, збільшується частота перельотів, але при цьому не вводяться власні рейси перевізника;

По-п'яте, розширюється географія перельотів;

По-шосте, можливість утримати клієнта, надавши йому авіаквиток за потрібним напрямком. Код-шерингова угода в цьому випадку – це можливість вибрати більш зручний рейс, не «зраджуючи» своїй авіакомпанії – ви продовжуєте накопичувати бали або милі.



Код-шер дозволяє бронювати авіаквитки на рейси з більш зручними стиковками. Під час польоту, не залежно від того, в якій авіакомпанії ви купували квиток, за вас несе відповідальність авіакомпанія-перевізник, і всі претензії ви повинні пред'являти лише авіакомпанії-перевізнку;

По-сьоме, можливість проникнути на ринок авіапартнера. Відбувається забезпечення організованого розділу сфер впливу на ринку авіатранспортної продукції на спільно експлуатованих авіалініях і визначення гарантованих прибутків кожному з партнерів з урахуванням їх виробничо-фінансових можливостей, комерційних прав і пайової участі;

По-восьме, підвищення рівня обслуговування одного авіаперевізника до стандартів іншого, який користується більшою репутацією на авіа ринку. Здійснюється комерційна співпраця в області рекламної роботи, тарифної політики, залучення клієнтури, узгодження розкладу польотів, обслуговування рейсів партнера.

Однак, відзначимо, що рівень активності інтеграційних процесів в Україні є невисоким; підприємства при виборі інтеграційної стратегії надають перевагу набуттю контролю та придбанню акцій, а кількість створених об'єднань суб'єктів господарювання із оформленням юридичної особи залишається майже незмінною. Є.В. Луцишиною встановлена закономірність: вітчизняні підприємства переважають за кількістю укладених угод, а іноземні підприємства – за вартістю укладених угод [9].

Отже, не претендуючи на вичерпність сучасних інструментів реалізації стратегії горизонтальної інтеграції авіатранспортних підприємств, хочемо зазначити, що стратегічні альянси та код-шерингові угоди забезпечать глибше вивчення складу і характеру управлінських інструментів бізнес-планування, дозволять використовувати економічно обґрунтовані шляхи розвитку у практиці економічної роботи авіакомпаній.

#### Список літератури

1. Державне підприємство обслуговування повітряного руху України. Офіційний сайт. URL: <http://uksatse.ua/index.php?s=4cb5784ffc1337d875710c8eb1131a4f&act=Part&CODE=247&id=698>
2. Командровська В. Є. Стратегії зростання сучасних авіакомпаній. URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjy76XEw6XvAhUH1xoKHUyMGBbgQFjAAegQIAhAD&url=http%3A%2F%2Fjrn1.nau.edu.ua%2Findex.php%2FPPEI%2Farticle%2Fdownload%2F2519%2F2509&usg=AOvVaw1b8waKVNEHOi2J9TcXeA-n>
3. Подреза С. М., Новак В. О., Гуріна Г. С. Авіаційні альянси як наслідок глобалізації економіки в світовій авіації. URL: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjy76XEw6XvAhUH1xoKHUyMGBbgQFjABegQIARAD&url=http%3A%2F%2Fjrn1.nau.edu.ua%2Findex.php%2FPPEI%2Farticle%2Fdownload%2F210%2F200&usg=AOvVaw22OgfcR\\_ehhdDuVprHsw40](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjy76XEw6XvAhUH1xoKHUyMGBbgQFjABegQIARAD&url=http%3A%2F%2Fjrn1.nau.edu.ua%2Findex.php%2FPPEI%2Farticle%2Fdownload%2F210%2F200&usg=AOvVaw22OgfcR_ehhdDuVprHsw40)

4. Сириця О. Р., Скрипник Н. Є. Роль міжнародних стратегічних альянсів у глобалізованому світі. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/446.pdf>

5. Корнілова Н. В. Глобальні стратегічні альянси авіаперевізників. URL: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiPtc3cxajvAhUMHhcKHYZ6BAoQFjAAegQIARAD&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis\\_nbu%2Fcgiirbis\\_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD%3D1%26Image\\_file\\_name%3DPDF%2Fgt\\_2014\\_27\\_9.pdf&usq=AOvVaw2Nm0nPXZn8xOf0gFDKzynr](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiPtc3cxajvAhUMHhcKHYZ6BAoQFjAAegQIARAD&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbu%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fgt_2014_27_9.pdf&usq=AOvVaw2Nm0nPXZn8xOf0gFDKzynr)

6. Горчилина К. Что такое код-шеринг. URL: [https://aif.ru/society/ptransport/chto\\_takoe\\_kod-shering](https://aif.ru/society/ptransport/chto_takoe_kod-shering)

7. Тревел-провайдер AirLife. Офіційний сайт. URL: <https://airlife.ua/chto-takoe-kod-shering/>

8. Методичні рекомендації з формування собівартості авіаційних перевезень для внутрішніх і міжнародних сполучень з урахуванням методичних рекомендацій ICAO. Укравіатранс, 2003. 21 с

9. Луцишина Є. В. Стан інтеграційних процесів розвитку підприємств в економіці України. URL: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2019-3\\_0-pages-247\\_254.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-3_0-pages-247_254.pdf).

---

**ДЛЯ ПОТАТОК**

---

**Наукове видання**

**МАТЕРІАЛИ**

**II МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«АВІАЦІЯ, ПРОМИСЛОВІСТЬ, СУСПІЛЬСТВО»**

**(Посвідчення № 391 від 16.09.2020 р.)**

**Частина 2**

**12 травня 2021 р.**

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 32,4. Обл.-вид. арк. 33,9.

Тираж 15 прим. Зам. № 2021-11.

Видавець і виготовлювач –

Харківський національний університет внутрішніх справ,  
просп. Льва Ландау, 27, м. Харків, 61080.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3087 від 22.01.2008.