



ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

ЗБІРНИК ТЕЗ

**ЗА МАТЕРІАЛАМИ XV ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
«ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ Й СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ТА
МОДЕЛІ В ОПОДАТКУВАННІ, БІЗНЕСІ, ЕКОНОМІЦІ»**

ІРПІНЬ – 2019

УДК 657:005(06)
ББК 65.052.2я431
О-17

Рекомендовано до друку

Вченою радою Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту Університету державної фіскальної служби України (протокол № 5 від 04 грудня 2019 р.)

Рецензенти:

Лісовий А.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри аудиту та економічного аналізу Університету державної фіскальної служби України

Савчук В.К., д.е.н., професор, професор кафедри статистики та економічного аналізу Національного університету біоресурсів та природокористування України

Оргкомітет конференції:

Голова оргкомітету – **Краєвський Володимир Миколайович**, д.е.н., доцент, завідувач кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Заступник голови оргкомітету – **Паянок Тетяна Миколаївна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Мискін Юрій Ігорович, к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Остапенко Яна Олександрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Параниця Надія Володимирівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Пілевич Дмитро Станіславович, к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Титенко Лариса Василівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Богдан Святослав Володимирович, асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Полешко Олена Анатоліївна, провідний фахівець кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики;

Шостак Анна Сергіївна, старший лаборант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики.

О-17 Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці : збірник тез за матеріалами XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. – 950 с.

До збірника увійшли тези доповідей учасників XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Обліково-аналітичні і статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці». Вони охоплюють широкий спектр проблем з різноманітних аспектів: моделювання соціально-економічних процесів та статистичного аналізу, застосування прикладних обліково-аналітичних методів та систем в бізнесі. Збірник буде корисним студентам, науковцям-початківцям, всім, хто цікавиться сучасним станом моделювання та статистичного аналізу в економіці, фінансах, сфері податкових відносин з метою прийняття ефективних управлінських та інвестиційно-фінансових рішень, розподілу та оптимізації ресурсів, аналізу обробки даних, прогнозування результатів нововведень тощо.

Матеріали конференції друкуються в авторській редакції. За науковий зміст і якість поданих матеріалів відповідальність несуть учасники конференції.

УДК 657:005(06)
ББК 65.052.2я431

ПЕРЕДМОВА

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку зростає актуальність використання моделювання, статистичного аналізу та методів обліково-аналітичних систем при прийнятті управлінських рішень. Це дозволяє здійснювати аналіз діяльності економічних об'єктів як на мікро-, так і на макрорівні, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення та здійснювати прогнозування показників. Невизначеність зовнішнього середовища, що пов'язана із політичною нестабільністю в Україні, суттєво впливає на результати оцінювання, тому застосування комп'ютерної техніки збільшує їх ефективність. У зв'язку з цим виникає потреба у кваліфікованих фахівцях, які матимуть знання і навички застосування моделювання та якісного статистичного аналізу, що забезпечить їм можливість вирішувати завдання сьогодення і мати конкурентні переваги серед інших фахівців на ринку праці.

Цей збірник включає матеріали чергової – XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Обліково-аналітичні і статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці», що традиційно організовується з 2004 р.

Проведена конференція направлена, в першу чергу, на залучення студентів, магістрів і аспірантів до дослідницької діяльності та обміну думками з актуальних питань. Участь викладачів університету та інших фахівців дає змогу розширити можливості учасників щодо узагальнення досвіду використання моделювання соціально-економічних процесів та статистичного аналізу, застосування прикладних обліково-аналітичних методів та систем у практичній діяльності.

Роботи, включені до збірника, показують вміння студентів відбирати інформацію, що необхідна для проведення аналізу, пояснювати отримані результати для з'ясування процесів, які відбуваються на мікро- та макрорівнях в економіці.

Збірник тез доповідей науково-практичної конференції розміщений на сайті кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики Університету ДФС України в мережі Інтернет за адресою: <http://kafstat.at.ua>.

Тези доповідей публікуються в авторській редакції з редакційними виправленнями. Бажаємо творчих успіхів всім учасникам конференції та запрошуємо до подальшої співпраці.

Оргкомітет конференції

СЕКЦІЯ 1

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ Й ОПОДАТКУВАННІ

ЗМІСТ СЕКЦІЇ 1

АБРАХАМ Юлія	
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ІТ-БІЗНЕСУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	11
АКІМОВА Олена, ЗАВГОРОДНІЙ Олексій	
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ І ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	13
АКІМОВА Олена, ЗЕМЦЕВА Аліна	
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ТИМЧАСОВОГО НЕВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	16
АКІМОВА Олена, РЕДНІКІНА Дар'я	
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	19
АКІМОВА Олена, ШИШКОВА Юлія	
ОБЛІК ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА КОМБІКОРМІВ.....	22
АФАНАСЬЕВА Катерина	
ТОКЕНЫ И КРИПТОВАЛЮТА КАК НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ УЧЕТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	25
ВІЕЛОЗЕРТСЕВ Vasyl, КУЗМІНА Diana	
USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN ENTERPRISE MANAGEMENT.....	28
ВІЕЛОЗЕРТСЕВ Vasyl, ПРОШКІНА Polina	
ACCOUNTING AND ANALYTICAL METHODS, MODELS, INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN BUSINESS AND TAXATION.....	30
ВЕРБИЦЬКА Вікторія	
ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЯХ ВИРОБНИКІВ.....	33
VOVK Viktoriia, KOC Joanna	
ANALIZA KOSZTÓW.....	36
ВОВК Вікторія, КУЧЕР Юлія	
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ.....	39
ВРЕМЕНКО Людмила, КОЛЄДІНА Катерина	
ОПОДАТКУВАННЯ ВИТРАТ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	42
ГЛУШАЧЕНКО Анатолій	
ЩОДО ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ.....	45
ГРИБОВСЬКА Юлія	
РЕКЛАМА В GOOGLE: ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ОБЛІК.....	48
ГУРІНА Наталія, СТАРИНЕЦЬ Дар'я	
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	52
ГУРІНА Наталія, ФЕДУН Інна.....	56
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	56
ГУРІНА Наталія, ЧЕРЕПОК Анастасія	
ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	58
ЄРМОЛАЄВА Марина, МОМОТ Ірина	
ОБЛІК ДОХОДІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІЛІ.....	61
ЗАХАРЧУК Дмитро	
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	64

ЗВОНОВСЬКИЙ Руслан ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З УРАХУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ	67
КАРПЕНКО Євгенія, ЯБЛОНЬКО Юлія ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРИ ВНУТРІШНЬОМУ АУДИТІ	71
КНИШЕК Оксана, ВИХОДОВА Олена ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	74
КОВОВА Ірина, БАБКО Дмитро ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	77
ЛЕБІДЬ Оксана, ТОКАРЄВА Ярослава ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ.....	81
ЛЕВКОВЕЦЬ Наталія МЕТОД ФІНАНСОВОЇ СТАТИСТИКИ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ	84
ЛЕЩУХ Ірина ПОТЕНЦІАЛ БІЗНЕСУ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	86
ЛИНЕНКО Андрій, ЖУЧКОВА Світлана РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ.....	90
МЕДИНСЬКА Тетяна, САСОЛІНА Наталія СУЧАСНІ МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ	93
MELUCH Oksana, MAŚKOWIAK Wioleta KREDYT KUPIESKI: ISTOTA I KORZYŚCI	96
MELNYK Nataliia, PYTEL Sviatoslav ACCOUNTING TRANSPARENCY AS A MODERN TREND	99
МІХОВ Леонід, ШАШКО Алла ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	102
МОСІЙЧУК Марія, ГАНЖА Наталія ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	105
ОВЧАРОВА Наталія, УСТИК Євгенія РОЛЬ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ВИТРАТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	108
ОНИЩЕНКО Маргарита, ДУТЧЕНКО Олена ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	111
ПЕСТОВСЬКА Зоя, ГЛОБА Юлія МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ СК «АЛЬФА СТРАХУВАННЯ» (УКРАЇНА)	114
ПЕСТОВСЬКА Зоя, ЗАГИНАЙЛО Вікторія ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	117
ПЕСТОВСЬКА Зоя, ПАВЛОВ Валерій АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	120
ПЕСТОВСЬКА Зоя, СЕЛЕЗНЬОВА Орина МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	123
ПЕСТОВСЬКА Зоя, ЯГОЛЬНИК Анастасія МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	126

ПОНОМАРЬОВА Тетяна, ВАКОЛЮК Альона РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	129
ПОНОМАРЬОВА Тетяна, КЛИЧОВА Ганна АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	132
ПОНОМАРЬОВА Тетяна, ТКАЧЕНКО Марія ВПЛИВ ІНТЕРНЕТ-ІНДУСТРІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	135
ПОНОМАРЬОВА Тетяна, ТОЛСТОВА Анастасія АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	138
ПУШКАР Олена, БОНДАРЕНКО Людмила СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПОВОРОТНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ	141
РАЗБОРСЬКА Олена, КИЛІВНИК Катерина ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВПРОВАДЖЕННЯ LEAN ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	144
РИЖКОВА Галина, ВИСОЦЬКА Анастасія ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ З КЛІЄНТАМИ.....	147
РОМАНОВА Ольга, РЕПІНА Світлана ФІНАНСОВІ МАХІНАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ І МЕТОДИ БОРОТЬБИ З НИМИ	150
СЕМЕНОВА Світлана ОСОБЛИВОСТІ МСФЗ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ	153
СОКОЛЕНКО Людмила ВЕКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	156
СОЛОМІНА Ганна МЕХАНІЗМ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	159
СУК Петро ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	162
ТЕРЕЩЕНКО Світлана ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	165
ТЮТЮННИК Світлана, ТЮТЮННИК Марина МОДЕЛЬ VSG В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	168
ХАРЧЕНКО Анна, АЛІМОВ Акім ФОРМАЛЬНІ ТА МАТРИЧНО-АНАЛІТИЧНІ МОДЕЛІ В АНАЛІЗІ БІЗНЕСУ	171
ХОДЗИЦЬКА Валентина КОРПОРАТИВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ: АКТУАЛІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ.....	173
ХОДЗИЦЬКА Валентина МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТ-ЗВІТНОСТІ КОРПОРАЦІЙ	176
ЧЕБАН Тетяна, КРАСІКОВА Юлія ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ.....	179
ЧУПІЛКО Сергій, АНДРЕЄВ Олег ВИКОРИСТАННЯ MS OFFICE В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	182
ШПИРКО Ольга ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ПОДАЧІ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ У ФОРМАТІ XBRL	185
ЯРОВА Алла СУЧАСНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	188

БАЖАН Анастасія УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ.....	192
БОБИК Артем ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	195
БУГАЙОВА Анастасія ІНТЕНСИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СПОСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ.....	198
БУГАЙОВА Анастасія РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ ЗА РАХУНОК ВНЕСЕННЯ ДОБРІВ.....	201
БУЛИЧОВ Олександр, ОХМАК Олександра РИЗИКИ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ.....	205
БУРА Ольга ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ	208
БУХАРОВА Наталя ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СЕРВИТУТА КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	211
ВОЛКОВА Оксана, МЕЛЬНИК Ліліана ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОХОРОНУ ПРАЦІ.....	214
ВОЛОВИК Анастасія НОРМАТИВНІ НОВАЦІЇ У ПОДОЛАННІ ТІНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ БІЗНЕС- СТРУКТУР.....	217
ГЕРАСІКА Наталія СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ.....	219
ГЛАДКА Діана АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	222
ГОДУНОВА Ганна ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....	226
ГОРДІЄНКО Тетяна ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	228
ДРЮНІНА Дарина ІНКОТЕРМС ЯК СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	231
ДЬЯКОВ Данило СУТНІСТЬ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	234
ІВАНОВА Наталія ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	237
КАЛЕНИЧ Ірина ОБЛІКОВА МОДЕЛЬ РЕФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	240
КАЛЕНЧУК Юлія ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	244

КАМЕНЧУК Марія	
ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ	248
КИЗЮН Вікторія	
НАПРЯМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	251
КОВАЛЬ Юлія	
ВПЛИВ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	254
КОЗОРОГ Дар'я	
ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛADOVA НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	257
КОНСТАНТИНОВ Андрій	
ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	260
КОПАНЬ Олена	
ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА	263
КУЗЬМИЧ Софія, ІГНАТЕНКО Олеся	
ЗНАЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	266
КУХТА Дмитро	
ЦИФРОВІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	269
ЛИСЯК Єлизавета	
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РИТМІЧНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	272
ЛОЗИЦЬКИЙ Михайло, ЛИТВИНЕНКО Сергій	
АУДИТ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ.....	275
ЛУБЕНЕЦЬ Ірина, ЛАВРЕНКО Дарина	
СУЧАСНИЙ СТАН АВТОМАТИЗАЦІЇ АУДИТУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	277
ЛУК'ЯНОВА Аліна	
ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ В РЕАЛІЯХ СЬОГОДЕННЯ.....	280
ЛЯСКОВЕЦЬ Діана	
АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ... 283	
МАЗУРЕНКО Наталія	
ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Й ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.....	289
МАКАРИЦЬКА Тетяна	
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ ТА ОПОДАТКУВАННІ	292
МАЛИНОВСЬКА Альона, МАМОНОВА Анастасія	
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ERM ТА BPR СИСТЕМ	294
МЕЛЬНИК Ірина, ЦХАЙ Діана	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	297
МУШИН Іванна	
CRM-СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	300

НЕМИРОВСЬКА Анна	
ІНФОРМАЦІЙНІ ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ.....	306
НЕСТЕРЧУК Юлія	
ЕЛЕКТРОННЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК СПРОЩЕНА СИСТЕМА НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ	309
НІКОЛЕНКО Крістіна	
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ ЛІЗИНГУ ТА ОРЕНДИ	311
НОРЕНКО Анастасія	
ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК НОВА ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	314
ОМЕЛЬЧЕНКО Анастасія	
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	317
ОСИКА Ольга	
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ У ЛІЗИНГОВІЙ КОМПАНІЇ.....	320
ПАРАНИЦЯ Ольга	
СЕРЕДОВИЩА ДИНАМІЧНОЇ ГЕОМЕТРІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМП'ЮТЕРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ СУЧАСНОЇ МАТЕМАТИЧНОЇ ОСВІТИ.....	324
ПОПОВА Олена	
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ТА МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	327
ПОТАПОВ Сергій	
АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ І ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ.....	329
ПОТАПОВ Сергій	
ЕКСПОРТ ЯК ВИД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	332
ПУХКА Алла	
ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	335
РУДИК Наталія	
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ	338
РУДИЧЕНКО Артем	
МОДЕЛЬ ЗРОСТАННЯ ЧАСТКИ МСБ У ВВП УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	341
РЯСНА Ірина	
ОРГАНІЗАЦІЙНІ РЕГЛАМЕНТИ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	344
САДОВА Ірина	
ОСОБЛИВОСТІ ВЕНДИНГОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	346
САРГАН Світлана	
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МСФЗ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРОВАНИХ ЗВІТІВ	350
СКРИЦЬКА Олександра	
ОБЛІКОВІ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	353
СОБОЛЕВСЬКА Катерина	
ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА SAP ERP В БІЗНЕСІ	355
СУЗАНСЬКА Ольга	
ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ПІДПISУ	357
ТКАЧЕНКО Віталіна	
ПЕРЕВАГИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДОКУМЕНТАЛЬНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	360

ХИМОРОДА Ольга	
ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У БІЗНЕСІ ТА ОПОДАТКУВАННІ.....	362
ЦВІЛЬ Катерина	
ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	365
ЧЕБОТАРЕНКО Анна	
ПРАВОВІ ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ДЕКЛАРУВАННЯ МАЙНА І ДОХОДІВ	367
ШЕРЕР Юлія	
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	370
ЯКОВЛЄВА Аліна	
РОЛЬ РЕКЛАМНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	373

АБРАХАМ Юлія

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ІТ-БІЗНЕСУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У сучасному світі розвиток інформаційних технологій набирає усе більших обертів. ІТ-сфера тісно та динамічно інтегрується у всі галузі світової економіки, безпосередньо впливаючи на загальне зростання економічних та соціальних показників підприємств і організацій. Розуміння важливості інформаційних технологій для формування стійких конкурентних позицій організацій, розвитку усіх напрямів діяльності, покращення якості товарів та послуг тощо, призводить до стійкого попиту на ці технології. У такий спосіб відбувається взаємний вплив ІТ-сфери та інших економічних галузей у зовнішньому середовищі та транснаціональному масштабі. Для України ІТ-сфера має особливо важливе значення, адже на фоні загальної економічної та політичної кризи, вона здатна згладити ці явища за допомогою стрімкого розвитку, а також забезпечення функціонування багатьох суміжних галузей.

За даними міжнародних організацій, Україна у 2014 р. займала четверте місце у світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів (після США, Індії, Росії), а також входила до основних тридцяти місць розташування для передавання замовлень на розроблення програмного забезпечення. Крім того, у 2014 р. Україна посіла 41-ше місце в міжнародному рейтингу компанії А. Т. Kearney найпривабливіших країн у сфері аутсорсингу (вибірка охоплює 51 державу). Це, своєю чергою, свідчить про значний потенціал зростання для галузі [1].

Основні переваги ІТ-сфери полягають у тому, що для збільшення обсягів виробництва не потрібні значні інвестиції в основні засоби, так як головним активом є людський капітал та також правильно побудована маркетингова політика.

За останні декілька років в Україні робилися спроби змінити оподаткування для однієї з найбільш високооплачуваних і численних професій - ІТ. Планується нововведення, що стосуватиметься тих, хто працює в ІТ-сфері як фізична особа-підприємець (ФОП) або хто перейде до цієї групи платників податків. Зараз дана категорія працює переважно як ФОП третьої групи і сплачують лише 5% свого доходу і мінімальний єдиний соціальний внесок (22% від мінімальної зарплати). Уряд планує створити спеціально для ІТ-працівників нову групу ФОП - п'яту. Планується, що ФОП цієї групи будуть сплачувати 5% єдиного податку, 1,5% військового збору, ЄСВ з двох мінімальних зарплат і новий податок, який буде називатися «збір

на розвиток людського капіталу». Передбачається, що за перший рік після введення даного збору у 2020 році його розмір становитиме 1%, а кожний наступний рік ставка буде збільшуватися на 1% і до 2024 року складатиме 5%. У презентації Кабміну зазначалося, що 5% -ний збір потрібно буде платити до 2029 року [2].

Існуюча система оподаткування послуг ІТ-технологій потребує удосконалення через формування і реалізацію зваженої податкової політики з урахуванням особливостей даного виду діяльності. Застосування системних підходів з боку держави у сфері фіскальної політики щодо податкового регулювання послуг ІТ-технологій будуть сприяти розвитку галузі і гарантуватимуть конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

Список використаних джерел

1. Kearney A.T. Global Services Location Index. The Widening Impact of Automation. – Режим доступу:<http://bit.ly/2zJOUFT>.

2. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо розвитку креативних індустрій в Україні). – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65564

АКИМОВА Олена

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

ЗАВГОРОДНІЙ Олексій

магістрант кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки
Донбаська державна машинобудівна академія

**ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ І ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ
ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

Підприємства, які виготовляють продукцію технічного призначення мають достатньо вузьке коло споживачів, тому, для залучення потенційних покупців можуть знижувати ціну, а в деяких випадках реалізовувати її за ціною нижчою за собівартість. В цьому випадку необхідно враховувати податкові наслідки реалізації продукції власного виробництва за ціною нижче встановленої мінімальної бази оподаткування.

З метою нарахування ПДВ при продажу власно виробленої продукції, підприємство має орієнтуватися на мінімальну базу оподаткування ПДВ, визначену у п. 188.1 ПКУ.[1] Для постачання самостійно виготовлених товарів/послуг вона не може бути нижче звичайних цін. До 01.01.16 р. мінімальна база оподаткування ПДВ для власної продукції визначалася на рівні її собівартості. Але на даний момент, якщо виробник продає свою продукцію за ціною, нижчою за собівартість, він не повинен донараховувати податкові зобов'язання відповідно до п. 188.1 ПКУ. Головне щоб договірна ціна була при цьому не меншою за звичайну ціну на таку продукцію. Тому при проведенні такої операції виникає проблема правильного визначення звичайної ціни і доведення того, що договірна ціна не нижча за звичайну.

Відповідно до абзацу першого п.п. 14.1.71 ПКУ звичайна ціна – це ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено ПКУ. При цьому, якщо не доведено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін. У свою чергу, ринковою ціною вважається ціна, за якою товари (роботи, послуги) передають іншому власникові за умови, що (п.п. 14.1.219 ПКУ):

- продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати на добровільній основі;
- обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично;
- вони володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також про ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів у порівняних економічних умовах.

Найбільш складним є те, що в жодному нормативно-правовому акті чітко не прописано, якими саме документами слід підтверджувати те, що договірні ціни на вашу продукцію не нижчі за звичайні (ринкові) ціни.

Основними джерелами і доказовою базою звичайності ціни, як показує досвід, можуть бути ціни отримані в Мінекономрозвитку або в органах статистики, з веб-сайту товарних бірж, але виробник для підтвердження звичайності цін на свою продукцію повинен також мати комплект документів, які б підтвердили проведення ним повного аналізу цін на аналогічну продукцію.

Оподаткування і облік таких операцій також має свої особливості. Пунктом 201.1 статті 201 ПКУ визначено, що на дату виникнення податкових зобов'язань платник податку зобов'язаний скласти податкову накладну в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного підпису уповноваженої платником особи та зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних у встановлений Податковим кодексом термін (пункт 201.10 статті 201 ПКУ) [1].

При продажу самостійно виготовлених товарів, реалізованих нижче звичайної ціни, постачальник складає дві податкові накладні: одну - на суму, розраховану виходячи з фактичної ціни постачання, іншу - на суму, розраховану виходячи з перевищення звичайної ціни над фактичною ціною. Облік такої операції і розрахунок податкових різниць можна продемонструвати за допомогою наступного прикладу. ТОВ "ТехАС", яке є виробником зварювального обладнання, реалізувало покупцю ТОВ «Донмет» готову продукцію, а саме:

- партію різаків Р1А у кількості 200 шт. Виробнича собівартість різаку Р1А становить 500 грн. у розрахунку на одиницю, продажна ціна - 625 грн, крім того, ПДВ - 125 грн, продажна ціна разом з ПДВ становить 750 грн. Продажна ціна виробу дорівнює звичайній ціні на таку продукцію;

- партію газових пальників ГА2 у кількості 100 шт. Виробнича собівартість пальників становить 300 грн. у розрахунку на одиницю, продажна ціна - 300 грн, крім того, ПДВ - 60 грн, продажна ціна разом з ПДВ становить 360 грн. Звичайна продажна газових пальників ГА2 без урахування ПДВ становить 375 грн, а з урахуванням ПДВ - 450 грн, у тому числі ПДВ - 75 грн.

Оскільки відповідно до п. 188.1 Податкового кодексу база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів не може бути нижче звичайних цін, то за результатами продажу виробів № 2 підприємство повинно нарахувати податкове зобов'язання з ПДВ. [1]

Нарахована сума податкового зобов'язання з ПДВ у разі перевищення звичайної ціни продажу товарів над їх фактичною ціною продажу (тобто у випадку, що розглядається, це 1500 грн.) належить до складу інших витрат поточного періоду та відображається за Дт субрахунку

949 «Інші витрати операційної діяльності» (пп. 1.3 п. 1 Інструкції № 141, яка скасована 09.08.2019 року). Але скасована Інструкція №141 фактично уточнювала інформацію, яку містить чинна Інструкція №291, тому таке проведення буде законним [2]. В обліку операції з продажу покупцю ТОВ «Донмет» готової продукції ТОВ «ТехАС» буде наступний вигляд (табл.1).

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з реалізації готової продукції ТОВ «ТехАС»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	Відображено доходи від реалізації різаків Р1А (200 шт.) (750 грн/шт. × 200 шт.) = 150 000 грн	361	701	150 000
2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ з договірної вартості реалізованих різаків Р1А 625 грн/шт. × 200 шт. × 20 % = 25 000 грн	701	641	25 000
3	Списано собівартість реалізованих різаків Р1А	901	261	100 000
4	Відображено доходи від реалізації газових пальників ГА2 (100 шт.) (360 грн/шт. × 100 шт.) = 36000 грн	361	701	36000
5	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ з договірної вартості реалізованих газових пальників ГА2 (300 грн/шт. × 100 шт. × 20 % = 6000 грн	701	641	6000
6	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ з різниці між звичайною ціною продажу газових пальників ГА2 та їх фактичною ціною продажу (375 грн/шт. – 300 грн/шт.) × 100 шт. × 20 % = 1500 грн.	949	641	1500
7	Списано собівартість реалізованих газових пальників ГА2	901	262	30000
8	Отримано оплату за раніше відвантажену готову продукцію	311	361	186000
9	Віднесено на фінансовий результат суми в порядку закриття рахунків обліку доходів і витрат	701	791	155000
		791	901	130000
		791	949	1500

Джерело: складено авторами.

Отже, при продажу самостійно виготовленої продукції, реалізованої нижче звичайної ціни підприємству необхідно вирішувати цілий ряд проблем, пов'язаних з правильним визначенням звичайної ціни, податкових різниць, складанням двох податкових накладних.

Тому при виготовленні продукції технічного призначення, яка має обмежений попит необхідно формувати портфель заказів і визначати рівень конкурентоздатної ціни, з необхідним рівнем рентабельності.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

АКИМОВА Олена

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

ЗЕМЦЕВА Аліна

магістрант кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки
Донбаська державна машинобудівна академія

**ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ
ТИМЧАСОВОГО НЕВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

В умовах кризового становища промисловості України багато підприємств не використовують в повному обсязі свій виробничий потенціал. Частина основних засобів може знаходитися на консервації, або простоювати без належного оформлення. Тимчасове невикористання основних засобів може бути викликано різними причинами:

- основні засоби потребують періодичного ремонту, поліпшення, а інколи навіть модернізації чи реконструкції, під час проведення яких їх використання неможливе;
- інтенсивність використання основних засобів, зокрема виробничого обладнання, залежить від потреб ринку – відсутність замовлень призводить до простоїв виробництва;
- використання деяких видів основних засобів має сезонний характер;
- не можуть використовуватися ті основні засоби, які залишилися на тимчасово окупованих територіях;
- знаходяться на лінії розмежування і вимушені використовувати обладнання та виробничі площі, які є безпечними під час бойових дій.

Ця причина безпосередньо стосується багатьох промислових підприємств Донецької і Луганської областей, наприклад, ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод».

У зв'язку з цим на підприємстві виникла проблема визначення податкової амортизації. У роз'ясненнях ДФС основні засоби, які тимчасово не використовуються, прирівнювалися до невикористаних основних засобів з відповідними податковими наслідками. На відміну від бухгалтерського обліку ПКУ завжди розділяє поняття «основні засоби» (пп. 14.1.138 ст. 14 ПКУ) та «невиробничі основні засоби» (пп. 138.3.2 ст. 138 ПКУ) [1]. Однією з головних особливостей обліку невикористаних основних засобів є те, що вони не підлягають амортизації з метою оподаткування. В роз'ясненні ДФС від 19.03.2018 р. № 1080 стверджується, що «податкова амортизація основного засобу, який під час вимушеного простою не призначено для використання у господарській діяльності, не нараховується згідно з вимогами пп. 138.3.1 п. 138.3 ст. 138 Кодексу» [2]. Але в роз'ясненні ДФС від 19.07.2018 р. № 3171:

«якщо на основні засоби, які призначені для використання в господарській діяльності платника податку, в бухгалтерському обліку не припиняється нарахування амортизації на період виведення їх з експлуатації у зв'язку з консервацією, капітальним ремонтом, модернізацією, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією та іншим поліпшенням основних засобів, то в податковому обліку на них також буде нараховуватись амортизація» [3].

Важливим також є те, що у цих двох роз'ясненнях податківці не використовують поняття невиробничості тимчасово непрацюючим об'єктам основних засобів, а питання амортизації пов'язано винятково з бухгалтерським обліком, чого вимагає ПКУ. Як передбачено п. 23 ПБО 7 нарахування амортизації на вартість об'єкта основних засобів «призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації». Норма стандарту містить перелік конкретних операцій, і в ньому немає, зокрема, ні ремонтів, ні простоїв. Таким чином, можна зробити висновки, що на основні засоби, що тимчасово простоюють, продовжує нараховуватися амортизація у бухгалтерському та податковому обліку. Така амортизація показується в загальному порядку, в частині виробничого обладнання вона включається до складу загальновиробничих витрат.

Платники податку, які застосовують положення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, при "обчисленні податку на прибуток не враховують амортизацію об'єктів основних засобів, переведених на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію, при обчисленні податку на прибуток підприємств, оскільки період перебування основного засобу на реконструкції, модернізації, добудові, дообладнанні, консервації не є строком корисного використання (експлуатації) такого основного засобу [4].

Тобто це роз'яснення частково знімає питання нарахування податкової амортизації для ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» лише в тому випадку, якщо вони офіційно проведуть консервацію основних засобів, які тимчасово не приймають участь в виробничому процесі, тим більше, що відповідь адресовано підприємству, яке веде облік за МСБО.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Щодо врахування при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток витрат на утримання, ремонт виробничих приміщень під час їх вимушеного простою. Лист ДФСУ від 19.03.2018 р. № 1080/6/99-99-15-02-02-15/ІПК. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsu/schodo-vrahuvannya-pri-1037961.html>

3. Щодо нарахування амортизації у податковому обліку на виробничі основні засоби, що знаходяться на консервації, капітальному ремонті, модернізації, модифікації, добудові, дообладнанні, реконструкції. Лист ДФС від 19.07.2018 р. N 3171/6/99-99-15-02-02-15/ІПК. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsrtizaciyi-1038250.htmlu/schodo-narahuvannya-amo>

4. Щодо питання нарахування амортизації основних засобів Лист Міністерства фінансів України від 22.04.2019 № 11210-09-63/1117022.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1121201>

АКИМОВА Олена

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

РЕДНІКІНА Дар'я

магістрант кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки
Донбаська державна машинобудівна академія

**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Облік витрат на сільськогосподарських підприємствах і калькулювання собівартості готової продукції має певні особливості і викликає цілий ряд питань, в тому числі розподіл загальновиробничих витрат (ЗВВ).

Основним нормативним документом, що регламентує порядок обліку та розподілу загальновиробничих витрат на сільськогосподарських підприємствах, крім П(С)БО 16[1], є Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Мінагрополітики від 18.05.01 р. № 132 (Методрекомендації № 132)[2].

Згідно з п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» ЗВВ за характером включення до собівартості продукції поділяються на змінні та постійні. У сільгоспідприємствах загальновиробничі витрати не діляться на постійні та змінні (п. 2.21 Методрекомендацій № 132), вони включаються до виробничої собівартості всією сумою (п.п. «г» п. 2.7 Методрекомендацій № 132).

Для правильного обчислення фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) розподіл витрат і закриття рахунків повинні проводитися в порядку, передбаченому п. 6.2 Методрекомендацій № 132) [2]. Основними етапами визначення фактичної собівартості продукції є розподіл між окремими об'єктами планування та обліку витрати на утримання основних засобів, що обліковуються протягом року на окремому субрахунку до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», визначення собівартість робіт і послуг допоміжних виробництв, загальних витрати, віднесення частини витрат бджільництва на сільгоспкультури, які записуються, виключення з витрат основного виробництва суми надзвичайних втрат.

При цьому є особливості включення до собівартості ЗВВ, що обліковуються на рахунку 91. Перелік видів витрат, що належать до них, наведено в п. 2.21 Методрекомендацій № 132. Він в основному узгоджується з п. 15 П(С)БО 16. При віднесенні витрат до собівартості необхідно дотримуватися такого принципу: якщо витрати можна пов'язати з певним об'єктом калькуляції, то їх треба відносити прямо, це будуть прямі витрати.

Якщо витрати підлягають розподілу тільки в разі, якщо об'єктів декілька - це загальновиробничі витрати. Треба відмітити, що для певних видів ЗВВ застосовують свою базу розподілу.

Зважаючи на пп. 2.8 і 2.20 Методрекомедацій № 132 [2], їх можна класифікувати як інші прямі витрати. Адже п. 2.8 Методрекомедацій № 132 прямими вважає витрати, які, по перше, можна віднести безпосередньо на відповідний об'єкт витрат або які, по-друге, розподіляються між об'єктами витрат пропорційно базі, з якою ці витрати логічно пов'язані. Такі витрати спочатку обліковують на рахунку 91 і тільки за результатами розподілу списують на відповідний субрахунок рахунку 23 «Виробництво». Інший порядок розподілу ЗВВ встановлено щодо витрат, які стосуються всіх напрямів діяльності господарства. Ці витрати обліковують на окремому субрахунку рахунку 91 і розподіляють між основними галузями та об'єктами витрат пропорційно загальній сумі прямих витрат за вирахуванням вартості:

- насіння (у рослинництві);
- кормів (у тваринництві);
- сировини, матеріалів і напівфабрикатів (у промислових підрозділах).

Тому, наприклад, в СТОВ «Світоч», яке досліджувалося, слід розмежовувати накопичення даних про всі понесені ЗВВ у розрізі галузей. Тобто до рахунку 91 відкрити окремі субрахунки, наприклад: 911 «ЗВВ рослинництва», 912 «ЗВВ промислових виробництв», 913 «ЗВВ всіх напрямів діяльності» і вести аналітичний облік за місцями виникнення, та статтями витрат. Це виключить перекося в розподілі ЗВВ, що позитивно позначиться на достовірності показника фактичної собівартості продукції. Так, наприклад, для ТОВ «Світоч» розподіл ЗВВ наведемо в табличній формі (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл загальновиробничих витрат в СТОВ «Світоч» в 2018 році

№ з/п	Об'єкти обліку	База розподілу (сума витрат без вартості насіння), тис.грн.	Коефіцієнт розподілу (гр. 5/гр. 3)	ЗВВ, грн.	Кореспонденція рахунків	
					Дт	Кт
1	Пшениця озима	7093	0,45	3189,30	231	911
2	Ячмень	2054	0,45	924,30	231	911
3	Горох	497	0,45	223,65	231	911
4	Рапс озимий	1702	0,45	765,90	231	911
5	Соняшник	5333	0,45	2399,85	231	911
	Разом	16679		7503,00	231	911

Джерело: побудовано автором.

Загальна сума ЗЗВ складає 7503 тис.грн. Визначаємо коефіцієнт розподілу $7503/16679 = 0,45$.

Такий підхід дозволить впорядкувати і спростити розподіл ЗВВ для сільськогосподарських підприємств, які мають один вид діяльності – рослинництво, або тваринництво.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 15.11.2019).

2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. N 132. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01>(дата звернення: 15.11.2019).

АКИМОВА Олена

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

ШИШКОВА Юлія

магістрант кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки
Донбаська державна машинобудівна академія

ОБЛІК ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА КОМБІКОРМІВ

При будь-якій господарській діяльності утворюються відходи – промислові та побутові. Кожне виробництво має свої технологічні особливості, які впливають на механізм формування відходів і їх види. Відходи – це будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися в процесі виробництва або споживання, а також товари (продукція), які повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх виникнення (виявлення). Від відходів власник позбавляється або має намір (повинен) позбутися шляхом їх утилізації чи видалення (ст. 1 Закону № 187) [1]. Перелік і класифікація відходів наведено у ДК 005-96 [2].

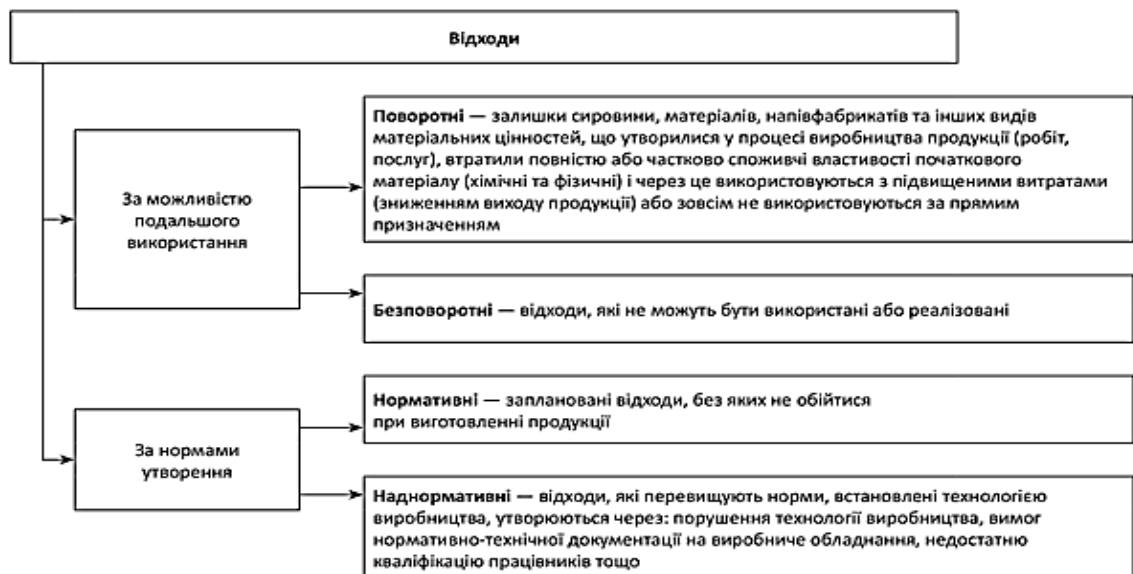


Рис.1. Види відходів виробництва

Джерело: складено автором на основі [1].

Виробництво комбікормів також супроводжується утворенням повторних і неповторних відходів, в залежності від вихідної сировини і кінцевого продукту. Як показало дослідження декількох невеликих комбікормових заводів, обліку відходів не приділяється достатньої уваги і частіше всього вони ніяк не обліковуються, а використовуються на власні потреби.

Так, наприклад, комбікормовий завод, який виробляє гранульовані корми для крупної рогатої худоби, птиці і свиней, отримує в кінці технологічного процесу такі відходи, як просів, тобто дрібні елементи, які утворюються при сушінні гранул і збираються в контейнерах. В результаті того, що по санітарним нормам вони не можуть бути реалізовані і використані в подальшому виробництві, вони відносяться до безповоротних відходів і в подальшому не відображуються в бухгалтерському обліку.

Для обліку безповоротних відходів принципове значення має те, вписуються вони до встановлених норм витрат чи ні. Якщо такі норми є у внутрішньогалузевих документах, ДСТУ, технічних умовах або технічних регламентах, орієнтуються на них.

При складанні лімітно-забірної карти (ф. № М-8, № М-9) обліковують ліміти на відпуск матеріальних ресурсів на виробництво продукції, які встановлюються на підставі чинних норм витрат матеріалів (п.п. 336 і 337 Методрекомедацій № 373) [3].

Безповоротні відходи не визнаються активом, оскільки підприємство не може отримати від них у майбутньому економічні вигоди (ст. 1 Закону про бухоблік, п. 2.13 Методрекомедацій № 2) [4]. Такі відходи відображають в обліку лише в кількісному вираженні. Облік загальної величини отриманих відходів ведеться за місцями їх виникнення та за конкретними виробами (п.331 Методрекомедацій № 373) [3].

При утилізації такі відходи списують на підставі Акта списання, який складають у довільній формі. Витрати на утилізацію цих відходів відносять до інших операційних витрат (п. 2.13 Методрекомедацій № 2) [4]

Так як, комбікормовий завод, що досліджується має нормативні безповоротні відходи, то їх необхідно включати до собівартості виготовленої продукції. Слід також відмітити, що у зв'язку з тим, що, пряме віднесення отриманих відходів на собівартість окремих видів кормів є ускладненим, безповоротні відходи можна обліковувати загальною масою за всією продукцією, а поділ їх на окремі вироби здійснюють пропорційно випущеній кількості продукції (п. 331 Методрекомедацій № 373) [3].

В обліку з податку на прибуток операції з такими відходами відображають за бухгалтерськими правилами, оскільки жодних коригувань фінрезультату до оподаткування за ними в ПКУ не передбачено.

На облік з ПДВ нормативні безповоротні відходи не повинні впливати, оскільки їх утворення безпосередньо пов'язане з технологічним процесом. Відповідно, матеріали у вигляді безповоротних відходів вважаються використаними в господарській діяльності платника податків, і нараховувати компенсуючі податкові зобов'язання з п. 198.5 ПКУ в цьому випадку не потрібно.

Таким чином, обліковий процес відходів повинен здійснюватися на підприємствах в повному обсязі, з заповненням необхідних первинних

документів, урахуванням екологічної складової і правильним визначенням бази оподаткування.

Список використаних джерел

1. Про відходи. Закон України від 05.03.1998р. № 187/98 ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/187/98-%D0%B2%D1%80>.
2. Державний класифікатор України. Класифікатор відходів ДК 005-96 Затверджено Наказом Держстандарту України 29.02.1996 N 89. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0089217-96>
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів № 2. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 10.01.2007 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07?lang=uk>.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості Наказ Міністерство промислової політики України N 373 від 09.07.2007. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07>

АФАНАСЬЕВА Екатерина

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета, финансов, логистики и менеджмента
Полоцкий государственный университет

ТОКЕНЫ И КРИПТОВАЛЮТА КАК НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ УЧЕТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Современные мировые тенденции цифровизации информационного пространства вызывают необходимость в своевременной трансформации методологии бухгалтерского учета. Концепция цифровой экономики в Республике Беларусь привела к внедрению новейших IT-технологий в хозяйственную деятельность организаций и появлению новых измененных форм активов, обязательств, капитала.

Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики» [1] придал правовой статус цифровым знакам (токенам), криптовалютам, ICO (первичное размещение знаков) и технологии блокчейн. До принятия данного документа цифровые знаки (токены) не являлись объектом правоотношений, а их обращение не было урегулировано законодательством, и, следовательно, отсутствовала методика их бухгалтерского учета и отражения в отчетности. В связи с этим актуальным является вопрос об отнесении новых инновационных продуктов и технологий к числу объектов гражданских прав и объектов бухгалтерского учета

Понятия «токены», «криптовалюта», «блокчейн» являются новыми категориями в современной экономической системе, поэтому следует определить взаимосвязь этих терминов. В Декрете № 8 «токены» определяются как запись в реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе, которая удостоверяет наличие у владельца токена прав на объекты гражданских прав и (или) является криптовалютой.

«Криптовалюта – биткоин, иной цифровой знак (токен), используемый в международном обороте в качестве универсального средства обмена [1]. Исходя из представленных определений, термин «токен» используется в качестве общего понятия, которое охватывает традиционные криптовалюты (Bitcoin, Ethereum, Bitcoin Cash, Monero и др.) и токены, выпускаемые в ходе ICO (Initial coin offering), а «криптовалюта» рассматривается как средство обмена в международном обороте, т. е. за нее можно приобрести товары, работы, услуги.

Однако неоднозначным моментом остается отнесение токенов и криптовалюты к имеющимся юридическим и экономическим категориям.

Из определения термина «токены» следует, что они «удостоверяют права на объекты гражданских прав». Согласно положениям статьи 128

Гражданского Кодекса Республики Беларусь [2] перечень объектов гражданских прав является исчерпывающим (вещи, включая деньги и ценные бумаги; иное имущество, в т. ч. имущественные права; работы и услуги; нераскрытая информация; исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников оборота, товаров, работ или услуг).

Методом исключения можно прийти к выводу, что токен и криптовалюта не относятся ни к работе или услуге, ни к нематериальным благам, ни к объектам интеллектуальной собственности, ни к деньгам и ценным бумагам. С другой стороны, нельзя отрицать наличие у токенов определенных признаков имущества, рыночная оценка которого очень велика. Поскольку токены, представляют собой лишь определенный набор информации на цифровом носителе, то их следует относить в категорию «иногo имущества» в цифровой форме, которое создается и учитывается посредством компьютерных технологий, может использоваться неопределенным кругом лиц для определенных целей, в том числе в качестве средства обмена за товары, работы или услуги [3]. Вместе с тем, несмотря на некоторые юридические разногласия, бухгалтерский учет цифровых знаков (токенов) в Республике Беларусь регламентирован Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 6 марта 2018 г. № 16 «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)».

Цифровые знаки (токены) для целей бухгалтерского учета признаны активами, так как токены возникают в результате совершенных операций – эмиссии (майнинга) посредством компьютерной техники по строго заданному алгоритму, приобретения у других организаций, безвозмездно; контролируются организацией путем использования системы блокчейна; способны приносить выгоды, например, в виде прироста их стоимости.

Также для правильной организации учета цифровых знаков (токенов) следует учитывать и другие их особенности: не имеют материально-вещественной формы, являются виртуальным объектом; имеют разные источники поступления: могут быть добыты в процессе майнинга, приобретаться у других организаций, поступить безвозмездно; имеют разные цели приобретения: последующая реализация, для осуществления удостоверяемых токенами прав, в качестве вознаграждения за оказанные услуги; совершение операций с ними должны быть подтверждены первичными документами; их стоимость должна быть достоверно определена.

Оценка и учет токенов в Республике Беларусь зависит от способа получения цифровых знаков и предполагаемого назначения (рис. 1).

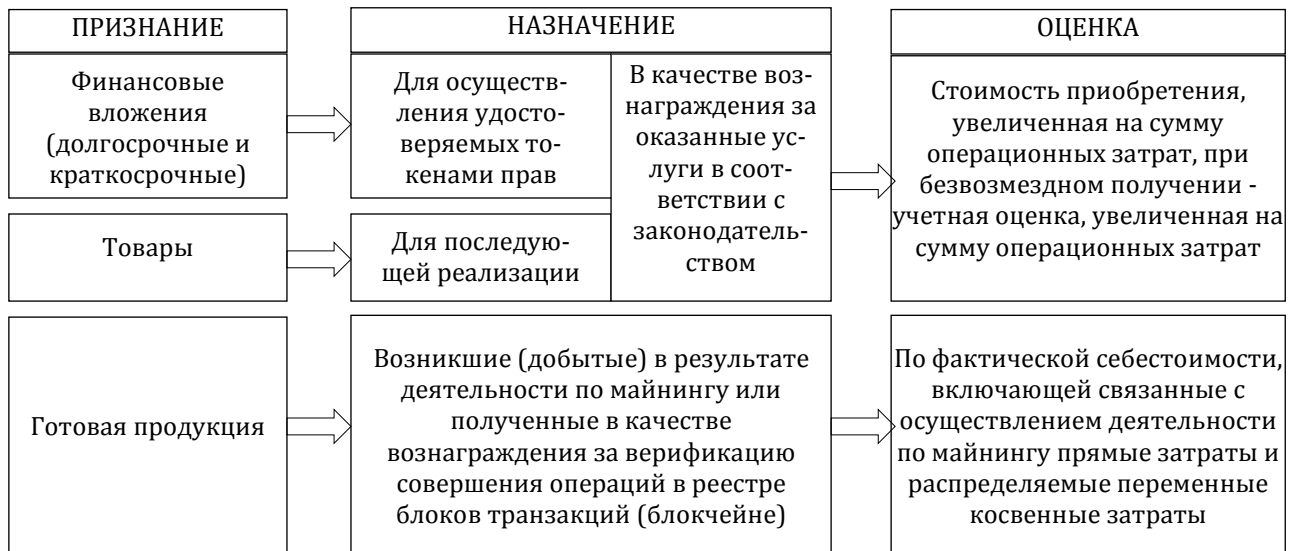


Рис. 1. Порядок признания и оценки цифровых знаков (токенов) в Республике Беларусь

Источник: собственная разработка на основании [4].

Таким образом, в Республике Беларусь криптовалюта может быть учтена в качестве долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, товаров или готовой продукции в зависимости от назначения. Токены принимаются к бухгалтерскому учету организации по первоначальной стоимости. Собственные токены, созданные организацией для размещения, к бухгалтерскому учету организации не принимаются.

Список использованных источников

1. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / Нац. центр информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. №218-3: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: в ред. от 18 декабря 2018 г. № 151-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.-Минск, 2018.
3. В. А. Бабинич, А. В. Лешко Цифровые знаки (токены) как новый объект бухгалтерского учета: проблемы идентификации и оценки / В. А. Бабинич, А. В. Лешко [Электронный ресурс] / Электр. библ. Белорусско-Российского университета. – Режим доступа: <http://e.biblio.bru.by/bitstream/handlesequence=1&isAllowed=y>.
4. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)»: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 06.03.18 г. № 16 // Налоги Беларуси. – 2018. – № 14.

BIELOZERTSEV Vasyl

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Statistics,
Accounting and Economic Informatics

KUZMINA Diana

student of the Faculty of Economics
Oles Honchar Dnipro National University

USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Modern enterprises use information technologies in their work, which solve various problems: from operational management of the enterprise to assistance in making management decisions. Effective management is a valuable resource of the organization, along with financial, material, human and other resources. Automation is the most effective way to increase the efficiency of the workflow. The rapid development of information computer technologies, the improvement of the technical platform and the emergence of fundamentally new classes of software products have led to a change in approaches to production management automation. The dynamic development of the world information technology (IT) market has a significant impact on the development of the world economy, the development and implementation of new information technology optimizes production processes, allows for more efficient use of resources, facilitates the acceleration of information exchange.

In today's society, business, especially the most dynamic part of it - undefined small business, is considered as an effective tool for market economy development and a form of economic activity of the population. The more capable and capable people are involved in entrepreneurship, the better the resources of society and more intensive economic development are used. Effectively running a small business requires the use of modern automation technologies. Successful task decomposition is necessary for the rational automation of small businesses that need priority automation [1]. Various information systems are increasingly being implemented and automation of control processes is being used in part. The desire of the management of the enterprise to introduce an effective and modern management system, which will not require constant control and distract from the fulfillment of strategic tasks. The need to optimize business processes using information technology is highly desirable. Any automation system is just a tool for effective management and will be effective undefined work only under the conditions for which it was created. Experience in the implementation and use of information technology can speak about the great potential of this area in solving the problems of society. Considering the real state of implementation of information systems and technologies in Ukraine, it should be noted that the processes of using information technologies are significantly behind the foreign ones. Informatization needs careful and careful attitude to open up new

opportunities, [2]. During the implementation of information systems in modern enterprises, it is necessary to build a certain algorithm by which it is possible to stage the implementation process in stages. Information technology is an important step towards achieving competitive advantage. They allow to quickly, qualitatively and reliably carry out receipt, accounting, storage and processing of the information and in a timely and qualitative way to conduct analysis and forecasting of economic activity of the enterprise

The choice of software should be based on undefined understanding of its potentials and disadvantages, a clear understanding of the purposes of use. The most promising trend is the increasingly complete interconnection of business modeling and analysis systems with computer information systems for better management of all companies. Effective informatization significantly increases the management of the processes of socioeconomic development of the enterprise, leads to an improvement in the quality and level of managerial decisions, the efficiency of information processes and services, which, in turn, lead to an improvement of socioeconomic, cultural and other indicators of life [3].

The application of different methods and development of the algorithm of IT implementation will allow the enterprise to improve the quality and efficiency of management in the socioeconomic sphere of business and the city as a whole by implementing modern decision support information systems, coherence and improving the quality, efficiency of information processes and services. They should lead to undefined improving socioeconomic, scientific, technical, cultural and other indicators of life. Information and analytical management of all departments in the enterprise is achieved through informatization, by creating a coherent interdependent system of normative, information and tools for solving problems. Utilizing state-of-the-art technology, businesses are able to reconcile production with real-time demand. They identify new channels of sales and placement, optimize the organizational structure, determine the structure of production in accordance with the laws, improve the quality of service and thus increase the efficiency of their activities.

References

1. Modern information systems and technologies / VG Ivanov, SM Ivanov, VV Karasyuk and others; for the total. ed. VG Ivanova, VV Karasyuk. - H.: Nat. lawyer. them. Yaroslav the Wise, 2014. - 347 p.
2. Yanchuk, TV Modern paradigms of informatization of small business / TV Yanchuk // Bulletin of the Khmelnytsky National University. Volume 2 Economic Sciences. - 2009. - № 5. - P. 81-90.
3. Novak VA Information management support: textbook. tool. / V. O. Novak, L. G. Makarenko, M. G. Lutsky. - K.: Condor, 2006. - 462 p.
4. Novakovsky, II The Influence of Informatization Processes on the Organizational Structure of Enterprises / II Novakovsky // Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". - 2014. - № 425. - P. 285-286

BIELOZERTSEV Vasyl

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics

PROSHKINA Polina

student of the Faculty of Economics

Oles Honchar Dnipro National University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL METHODS, MODELS, INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN BUSINESS AND TAXATION

Nowadays, information technologies play an important role in the life of society, largely determining the level of its development. They are used in many areas of human activity, while facilitating the execution of various tasks and operations. Information technologies have also become widespread in the field of economy, in particular in the accounting system.

Doing accounting without computer data processing is almost impossible. Automation of accounting with the help of a personal computer today is not a difficult task for either the employee or the user of accounting programs.

Today, however, the simplicity of accounting computerization has been achieved in a complex way: from the computerization of individual sections of accounting work to the establishment of linked databases to balance the enterprise.

The accountants development not only at the general computer user level, but also gaining programming skills allows you to radically review the strategy of accounting programs. Using of accounting packages and programs allows you to automate not only accounting, but also to restore order in the warehouse, in the supply and sale of products, goods, track contracts, calculate payroll faster, and submit reports in a timely manner. Currently, accounting automated systems are commonly used.

Unfortunately, there are some problems with accounting automation. It's not enough just to choose a good program. Automation is a rather long and complicated process [1]. Creating a program that would be equally suitable for all users is almost impossible. The conditions in which the programs work and the requirements for them are constantly changing. For example, legislation has changed, and the program that suited does not fully meet the requirements for it anymore.

The information basis of modern accounting should be an open system, with the possibility of a gradual accumulation of necessary data, as well as various ways of grouping and processing them. The use of information technology in accounting significantly increases its efficiency, since control over the compilation of calculations, stocks and liabilities over any period of time can be

ensured by compiling reference registers and an operational monitoring system.

Therefore, without manual sampling and grouping, you can get the turnover of funds and determine the balance of accounts, suppliers, customers, contractors for any period of time or for any date [2].

But when there are many accounting programs on the market that satisfy the most diverse requirements for them, the task of choosing a program for a particular enterprise remains very difficult. Indeed, the acquisition and implementation of software elements requires significant material and labor resources; the cost of resources also requires the practical use of information systems.

So, on the one hand, automation of accounting processes is an objective necessity, to improve the organization and forms of accounting is possible only on the basis of the latest technological tools. But, on the other hand, in order to correctly choose an accounting automation system, that meets all the needs of the enterprise, and even better and takes into account certain specific features of the enterprise, it is necessary to clearly present the accounting system at the enterprise and the market of software products. The optimal solution to the two-sided task will allow us to provide modern requirements for organization of accounting at the enterprise today [3].

The number of business entities that turn to outsourcing as a tool to reduce costs, increase labor productivity and increase their ability to compete in the market is growing. Indeed, in modern conditions of high competition, enterprises are forced to optimize their operations.

Of course, cost reduction is an important factor, but not the only reason for concluding an accounting outsourcing contract. The management staff of most enterprises chooses outsourcing to increase free time and resources in order to pay attention to growth and expansion of activities.

The main advantages, that the company will get, when outsourcing accounting include a reduction in the number of accounting personnel, in particular, lower wage costs, lower risk of fraud or theft, reduced investment in equipment (computers, file servers) and specialized accounting software, allows employees to focus on the main activities, attracting highly qualified specialists.

So, in recent years there have been significant changes in the process of organizing accounting, the main of which are associated with the transition from manual accounting to automation and "cloud" accounting. In addition, more and more enterprises prefer outsourcing when performing accounting functions, allowing them to fully concentrate on expanding their activities.

In conclusion, modern technologies will gradually lead to changes in the functional responsibilities of the accountant, in particular, the exclusion of data recording and the strengthening of analytical functions. In addition, given the possibility of automatic preparation of primary documents, the volume of work of accountants with them will also be reduced.

References

1. Trends in accounting organization development [Electronic resource] - Access mode: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/119340/114554.pdf>
2. Modern information technologies in organization of accounting [Electronic resource] - Access mode: http://sophus.at.ua/publ/2016_12_14_kampodilsk/sekcija_section_6_2016_12_14/suchasni_informacijni_tekhnologiji_v_organizaciji_buhgalterskogo_obliku/139-1-0-2213
3. Digital technologies in accounting and auditing [Electronic resource] - Access mode: <https://bizeducate.com/11/2018/tsifrovye-tehnologii-v-buhgalterskoj-i-auditorskoj-deyatelnosti/>

ВЕРБИЦЬКА Вікторія

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

**ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СУЧАСНИХ
МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЯХ ВИРОБНИКІВ**

Будь-якому бізнесу необхідна хороша клієнтська база. Тому підприємці постійно випробовують різні види реклами і маркетингові новації з метою залучення нових покупців. Але в умовах жорсткої конкуренції відомих методів може виявитися недостатньо, тому в межах статті пропонується огляд не дуже поки що популярних, але, на нашу думку, ефективних способів. Стимулювання споживчої поведінки за допомогою соціальних мереж, мобільних додатків здобуло своє розповсюдження та популярність тим, що дозволяє «заманювати» нових клієнтів, викликаючи у них позитивні емоції. Різні програми лояльності не втягують споживачів до кола клієнтів, а лише апелюють до монетизаційної складової.

Гейміфікація (від англійської game – гра) включає емоційну складову, а різні ігри підвищують азарт. В якості яскравого прикладу можна запропонувати додаток у вигляді гри, який, скажімо, пропонує вгадати три рази поспіль дизайнера сукні, а на четвертий раз дає можливість користувачеві одержати не тільки знижку, а бал або певне звання. На нашу думку, така гра здатна тільки посилити інтерес клієнта до пропонованого продукту або товару. Іноді гейміфікація, використовувана для просування продукту і залучення уваги до нього, несе в собі не тільки емоційну, але і «утилітарну» складову. Наприклад, творці сервісу emailgame вдаються до ігрових елементів, щоб змусити користувача ефективніше працювати з електронною поштою, тим самим допомагаючи йому контролювати продуктивність. У грі жорстко обмежений час на те, щоб дати відповідь на запитання у вхідному електронному листі. Людина отримує нагороди, якщо встигає все здійснити вчасно.

Іноді скромний бюджет на маркетинг змушує підприємців фантазувати і вдаватися до вельми креативних засобів залучення клієнтів. У той же час саме за рахунок незвичайних підходів вони і стають помітнішими конкурентів. Наприклад, компанія «Самоспас», що здійснює виробництво обладнання, за допомогою якого можна залишати будівлю під час пожежі, усвідомлено робить ставку на неklasичний піар. У означеному бізнесі проблема полягає ще й в самому споживачеві: багато людей, наприклад, не знають про те, що, маючи під рукою спеціальне обладнання, можуть врятуватися з палаючого будинку самостійно, не чекаючи пожежників. Щоб переконати публіку в необхідності мати таке обладнання

в своїй родині і в простоті його використання, керівництво компанії влаштовує показові виступи перед тележурналістами. Перед об'єктивами камер підприємець разом зі своєю командою демонструє, як правильно користуватися пристроєм. Такі шоу фактично є для «Самоспаса» безкоштовною рекламою.

Ще одним не дуже розповсюдженим засобом є застосування сторітеллінгу (від англійського story – історія, сюжет). В межах цього способу пропонується виготовлення слайдової презентації, але не у вигляді класичного аналітичного документа, а з елементами сторітеллінгу. В реальності це може виглядати як ілюстрація життя якогось персонажа, бажано схожого за поведінкою та психологічними особливостями на передбачуваного компанією клієнта, щоб клієнт міг побачити в ньому себе. Персонаж зіткнеться з певними проблемами, але в кульмінаційний момент на допомогу прийде ваша компанія і вирішить ці проблеми за допомогою товару або послуги! Той же підхід можна використовувати і в рекламних комунікаціях, і в мережевій презентації.

Останнім часом все більшої популярності набуває використання соціальної складової в діяльності компаній, тобто використання в своїй діяльності соціально-орієнтованих рішень. Цей захід, правильно проведений та розрекламований, здатен привернути увагу громадськості до проекту і притягнути клієнтів. Яскравим прикладом виявлення соціально орієнтованого рішення в рамках глобального бізнесу може служити філософія взуттєвої компанії TOMS Shoes: за кожен проданий пару взуття виробник дарує другу пару нужденним дітям. Подібний підхід здійснює компанія Warber Parker Glasses, запустивши акцію Buy a Pair, Give a Pair: продавши одну пару окулярів, другу вона дарує незаможним. За час свого існування компанія встигла роздати бідним понад півмільйона пар окулярів. Російська рекрутингова компанія «Еверт» ледве уникла банкрутства завдяки тому, що вчасно звернула увагу на соціальне рішення. Зіткнувшись з високою конкуренцією на ринку і не маючи замовлень на послуги, її засновник вирішив, що на кожного працевлаштованого здобувача буде безкоштовно знаходити роботу людині з інвалідністю. Як тільки ми стали розповідати в листах, які продовжували розсилати в різні компанії, що з кожної проданої послуги беремося працевлаштовувати по одній людині з інвалідністю, кілька фірм тут же звернулися до нас з пропозиціями про співпрацю. Інтерес до нашої компанії продовжує зростати. Так «Еверт» став соціально-орієнтованою компанією. У США і Європі соціальне підприємництво, тобто спрямоване не тільки на примноження капіталів, а й на вирішення суспільних проблем, широко поширене. У нас же помітні проекти в цій сфері стали з'являтися тільки в останні роки.

Використання візуальних соціальних мереж. З тим, що соціальні мережі відіграють ключову роль у розвитку бізнесу, сперечатися не

доводиться. «ВКонтакте», Facebook, Twitter - всі ці майданчики об'єднують навколо бренду мільйони лояльних шанувальників. Але є серед соцмереж і менш вивчені ресурси, якими компанії-виробники товарів та послуг почали користуватися не так давно - наприклад, Instagram. Ця платформа може бути привабливою для бізнесу, якому є що сказати споживачам. А з можливістю додавати відео все стало набагато цікавіше, адже тепер можна знімати і сам виробничий процес, показуючи діяльність та розвиток компанії в динаміці. В якості прикладу можна навести діяльність компанії по складанню і доставці квіткових букетів «Обрадовал.ру», для якої Instagram став серйозним помічником, оскільки допоміг запустити в дію сервіс, який дозволяв відправляти замовникам фотографії готових букетів. Розпочавши з п'ятдесяти передплатників, зараз компанія налічує більше двох тисяч реальних людей. Вважаємо, що дана стратегія спрацювала успішно, особливо з урахуванням того, що була і залишаються для компанії безкоштовною. Перспективною з точки зору залучення клієнтів може бути і соціальна мережа Pinterest, проте поки компанії користуються нею не так активно, як Instagram. Хоча цілком можливо, що через рік або два буде спостерігатись вибух інтересу і до цього швидко розвиваючого сервісу. Інвестори оцінюють Pinterest як ресурс майбутнього, відзначаючи той факт, що він розвивається згідно чітко вираженої на сьогодні тенденції відходу від тексту до візуального контенту.

І, нарешті, безкоштовна освіта. Безліч компаній вдаються до можливостей контент-маркетингу, але кількість тих, хто готовий надавати повноцінне безкоштовне навчання наявним або потенційним клієнтам, значно менша. В той самий час, компанія SeoPult, що займається просуванням сайтів і працює на висококонкурентному ринку, приваблює клієнтів за допомогою проведення безкоштовних курсів по SEO. А компанія «СКБ Контур» створила «Контур.Школу» і пропонує актуальні вебінари для бухгалтерів і фахівців з держзакупівель.

Отже, в теперішніх умовах інформатизації всіх сфер суспільства виробникам слід активніше використовувати відповідні засоби залучення клієнтів та розвивати за їх допомогою напрямки ефективного ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Эверт: как помощь инвалидам спасла компанию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kontur.ru/articles/787> (дата звернення 8.11.2019)
2. Советы для эффективной работы в Instagram в 2018 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://texterra.ru/blog/instagram-na-dikom-zapade-sovety-dlya-effektivnoy-raboty.html> (дата звернення 6.11.2019)

VOVK Viktoriia

Kandydat nauk (ekonomia), profesor nadzwyczajny, profesor nadzwyczajny w dziale księgowości i audytu

Narodowy Uniwersytet Gospodarki Wodnej i Wykorzystania Zasobów Naturalnych

KOC Joanna

doktorantka

Uniwersytet Gdański

ANALIZA KOSZTÓW

W obliczu coraz trudniejszych warunków utrzymania się na rynku oraz niedoskonałości w zarządzaniu przedsiębiorstwami, zarządzanie kosztami jest nieodłącznym elementem prowadzenia działalności gospodarczej. W zależności od specyfiki prowadzonej działalności oraz planowanych efektów, przedsiębiorstwa stosują różne koncepcje zarządzania własnymi zasobami.

Analiza kosztów obejmuje badania analityczne o podłożu empirycznym. Jej istotą jest sprawdzenie prawidłowości kształtowania się kosztów oraz wykrywanie związków między kosztami i ich poziomem a czynnikami wpływającymi na ich zachowanie się w przedsiębiorstwie [5, S. 96]. Źródłami danych do przeprowadzenia analizy kosztów są najczęściej: sprawozdania finansowe, ewidencja księgowa, kalkulacja, dokumenty źródłowe, budżety kosztów, sprawozdania z wykonania budżetów i inne dokumenty wewnętrzne [6, S. 83].

Głównym celem analizy kosztów jest ocena wielkości oraz struktury kosztów w danym okresie czasu w porównaniu do przyjętych wartości odniesienia [2, S. 78]. Pozwala ona na zdefiniowanie przyczyn ich kształtowania się, wahań oraz pomaga określić możliwości wzrostu efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa [7, S. 293]. Możliwym jest ustalenie zmian w poziomie kosztów, wskazanie czynników, które mogą kształtować te zmiany oraz analiza sposobów obniżenia wartości kosztów w kolejnych okresach.

W zależności od celu przeprowadzanej analizy kosztów, jej przedmiotem są koszty grupowane w odpowiednich dla tego celu przekrojach. Do podstawowych przekrojów kosztów należą koszty według rodzaju bądź koszty w układzie kalkulacyjnym [4, S. 112]. Ponadto w ramach przekrojów kosztów te elementy analizy ekonomicznej mogą być grupowane również w strukturze według centrów kosztów lub miejsc powstania oraz kosztów według ich nośników [1, S. 36]. Realizując proces zarządzania kosztami można poddać je analizie w podziale według innych kryteriów, np. zmienności kosztów, ich roli w procesie podejmowania decyzji itd.

Badanie kosztów przedsiębiorstwa może mieć charakter porównawczy lub przyczynowy [8, S. 38]. W analizie porównawczej wielkość danego rodzaju kosztów porównywana jest do określonej wielkości wzorcowej lub innych niż

koszty parametrów ekonomicznych. Analiza przyczynowa bada wpływ poszczególnych czynników na dynamikę, strukturę i poziom kosztów oraz ustala intensywność ich oddziaływania na koszty.

Wartość kosztów wykazuje zmienność w czasie, dlatego poddaje się analizie również dynamikę ich kształtowania. Analiza ta polega na porównaniu poziomu kosztów między różnymi okresami sprawozdawczymi. Analiza dynamiki umożliwia ustalenie kierunku i intensywności zmian wielkości kosztów oraz pozwala określić tendencję rozwojową kształtowania się kosztów w danym okresie czasu. Jej badanie polega na analizie trzech rodzajów zmian wielkości kosztów: odchylenia absolutnego, tempa zmian oraz indeksu dynamiki. Mierniki te przedstawia się jako jednookresowe lub łańcuchowe. Pierwsze odnoszą się do jednego konkretnego okresu, analiza przeprowadzana w ramach drugich odnosi wartości bieżące do okresu poprzedzającego. Wskaźniki analizy kosztów oparte na tych założeniach grupuje się w trzech kategoriach: odchylenia kosztów; tempa zmian kosztów; indeksu dynamiki kosztów.

Odchylenia kosztów umożliwia uzyskanie informacji o wzroście lub spadku poziomu kosztów w badanym okresie w porównaniu do okresu wzorcowego. Kolejne kryterium podziału w obszarze analizy dynamiki kosztów, czyli tempo ich zmian, wyraża stosunek odchylenia kosztów do wielkości kosztów w okresie podstawowym. Z kolei indeks dynamiki kosztów wskazuje jaki procent poziomu kosztów z okresu podstawowego stanowi poziom kosztów w badanym okresie. Znając wartość wskaźnika tempa zmian możliwe jest ustalenie wartości indeksu dynamiki.

Kolejnym obszarem analizy kosztów jest analiza ich struktury. W analizie tej wskazuje się na relacje poszczególnych kosztów, w zależności od przyjętego kryterium, do kosztów całkowitych.

Następnym, trzecim elementem analizy kosztów, po analizie ich dynamiki i struktury, jest ocena poziomu kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo. Badanie poziomu kosztów następuje z wykorzystaniem odpowiednich wskaźników ekonomicznych. W tym ujęciu stanowią one wartości o charakterze wzorcowym. Wykorzystuje się je także do porównania efektywności ośrodków odpowiedzialności, klientów, produktów [3, S. 92]. Biorąc pod uwagę odniesienie kosztów rzeczywistych do kosztów planowanych, wyróżnia się wskaźniki kosztów: wykonania budżetu kosztów, poziomu kosztów oraz rentowności kosztów.

Wskaźnik wykonania budżetu kosztów wyraża stosunek kosztów poniesionych do planowanych, które zostały ustalone w budżecie. Informuje on, jaki procent wszystkich kosztów planowanych stanowią koszty rzeczywiście poniesione. Wskaźnik poziomu kosztów wskazuje na relację kosztów poniesionych i osiągniętych przychodów. Wartość wskaźnika poniżej 100% oznacza niższy poziom kosztów niż przychodów, dowodzi więc ona rentowności działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Wartość powyżej 100% świadczy o działalności nierentownej, deficytowej. Ostatni z wyżej wymienionych

wskaźników, czyli wskaźnik rentowności kosztów, informuje jaką część kosztów faktycznie poniesionych stanowią wyniki osiągnięte przez firmę. Na wyższą rentowność działalności przedsiębiorstwa wskazują wyższe wartości tego wskaźnika. Wartości poniżej "0" świadczą o braku rentowności.

Analiza kosztów dostarcza kierownictwu przedsiębiorstwa informacji o kształtowaniu się kosztów w różnych przekrojach. Poprzez odniesienie wartości danych wskaźników analizy kosztów do wartości wzorcowych bądź pożądanых można zdefiniować kierunki zmian poprawiających efektywność ekonomiczną przedsiębiorstwa. Racjonalnie sporządzona analiza kosztów oraz wyciągnięte z niej wnioski są podstawą do sprawnego zarządzania kosztami w jednostce oraz do redukcji kosztów, które są zbędne i nie są związane z osiąganiem przychodów.

Bibliografia

1. Kister A. Rachunek kosztów jako rachunek problemowy. Współczesne problemy rachunkowości / red. H. Ronek. Lublin : Wydawnictwo UMCS, 2007. S. 34-42.
2. Kister A. Wybrane rodzaje analiz kosztów jakości. Standardy Rachunkowości wobec wyzwań współczesnej gospodarki / pr. zb. pod red. Z. Messnera. Tom III. Problemy rachunkowości zarządczej. Rewizja ksiąg rachunkowych, kontrola i audyt wewnętrzny. Katowice : Akademia Ekonomiczna, 2006. S. 75-85.
3. Kister A. Zarządzanie kosztami jakości. Sposób na poprawę efektywności / A. Kister. – Warszawa : Wolters Kluwer, 2005. – 160 s.
4. Michalczyk L. Wiarygodność kalkulacji kosztów produkcji w świetle opcyjnych rozwiązań polskiego prawa bilansowego. VI Ogólnopolskie Seminarium Doktorskie Rachunkowości i Finansów : WSRiF w Sopocie : Sopot, 2006. S. 102-124.
5. Michalczyk L. Wielokryterialna analiza czynników strategii konkurencyjnej banków na przykładzie wybranych oddziałów banków małopolskich / L. Michalczyk. // Handel Wewnętrzny. – 2012. – Nr 4 (339). – S. 91-106.
6. Michalczyk L. Zastosowanie metody prognozowanego kosztu jednostkowego w definiowaniu kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa na przykładzie analizy zatrudnienia / L. Michalczyk. // Nauka i Gospodarka. – 2010. – Nr 4 (7). – S.81-88.
7. Rozliczenia zapasów magazynowych w aspekcie efektywności ekonomicznej podmiotów gospodarczych w polskich realiach / red. T.Wawak i W.Szarapa // Projekty i realność gospodarcza, Kraków : Wyd. Informacji Ekonomicznej UJ, 2005. S.286-302.
8. Stępniewski J. Principes de la comptabilite evenementielle: vers un robot comptable / J. Stępniewski. – Paris : Masson, 1987. – 156 s.

ВОВК Вікторія

к.е.н., доцент, кафедри обліку і аудиту

КУЧЕР Юлія

студентка Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національний університет водного господарства та природокористування

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

Отримання високого рівня прибутку є основною метою кожного сучасного підприємства, оскільки відображає позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, характеризує ефективність його діяльності за попередній період. Прибуток є індикатором фінансової міцності підприємства, джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб, а також джерелом наповнення бюджету країни.

Серед науковців існують різні підходи до трактування поняття «прибуток». Бланк І.О. трактує прибуток як виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, та є різницею між сукупним доходом та витратами у процесі здійснення цієї діяльності [1, с. 9]. Ткаченко Н.М. стверджує, що прибуток – це головне джерело формування економічних фондів підприємства [6, с. 823]. Лугівська О.П. зазначає, що прибуток – це та частина виручки, яка є різницею між понесеними витратами та отриманими доходами у процесі здійснення виробничої та комерційної діяльності підприємства і спрямована на реалізацію ефективної дивідендної політики, яка б забезпечила, з одного боку, розвиток підприємства за рахунок чистого прибутку, а з іншого боку, підвищення добробуту власників капіталу через сплату дивідендів та придбання акцій інших підприємств з метою розширення власного бізнесу [4, с. 6]. Фактично всі автори сходяться в тому, що прибуток представляє собою різницю між доходами та витратами і відображає залишок після проведення всіх розрахунків, тобто фінансовий результат.

Важливим у діяльності будь-якого підприємства є формування прибутку. Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства. В економічній літературі розрізняють два ключових підходи до формування прибутку підприємства: обліковий і економічний. Обліковий підхід передбачає, що чистий прибуток формується відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [5].

Механізм формування чистого прибутку враховує такі показники: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); валовий прибуток (збиток); інші операційні доходи; адміністративні витрати; витрати на збут; інші

операційні витрати; прибуток (збиток) від операційної діяльності; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи; фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати; прибуток (збиток) до оподаткування; витрати (дохід) з податку на прибуток; прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування; чистий прибуток (збиток).

У свою чергу економічний підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації та поточними витратами виробництва (реалізації), а також витратами втрачених можливостей, основою яких є альтернативний процентний дохід на капітал [3, с.3]. Найбільш вдало механізм формування прибутку і, що найважливіше, управління ним відобразили Кудренко Н.В. і Маслюченко Д.І. (рис. 1). Даний підхід, на нашу думку, найбільш повно відповідає особливостям формування чистого прибутку, що відображається у формі №2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), а відтак – спрощує управлінські процедури щодо генерування і опрацювання необхідної інформації.



Рис. 1. Процес управління формуванням прибутку підприємства
Джерело: побудовано авторами на основі [3, с. 3]

Управляти формуванням прибутку означає управляти обсягом реалізації продукції, тобто кількістю та ціною продукції, здійснювати діяльність з найменшими витратам. Однак, для отримання величини

чистого прибуток слід також брати до уваги показники, що відображаються у складі фінансової та інвестиційної діяльності. Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, формами власності й організаційно-правовим статусом підприємства. Відповідно до ст. 57 Господарського кодексу України [2] порядок розподілу прибутку зазначається у статутних документах господарського товариства, де мають бути визначені періодичність нарахування та виплати дивідендів, форми їх виплати, розмір дивідендів для власників привілейованих акцій тощо. Планування розподілу прибутку здійснюється наступним чином:

- 1) Визначення потреби в прибутках за напрямками його використання;
- 2) Формування цільової структури розподілу прибутку;
- 3) Визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання;
- 4) Збалансування потреби в прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Остаточне рішення про плановий розподіл прибутку приймається тільки після затвердження плану формування прибутку підприємства.

За результатами дослідження встановлено, що ефективне управління прибутком підприємства є важливим моментом в діяльності підприємства. Вважаємо, безпомилкове формування чистого прибутку та раціональне його використання дозволить підприємствам активніше розвиватися і нарощувати свої виробничі потужності.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Ника », 2002. – 540 с.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу до ресурсу: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Кудренко Н.В. Формування і розподіл прибутку / Н. В. Кудренко, Д. І. Маслюченко. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – №20. – С. 982–985.
4. Лугівська О.П. Прибуток підприємства: історичний та сучасний аспекти / О.П. Лугівська, А. І. Мілька // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : «Економічні науки» – 2009. – № 3 (34). – С. 28–33.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv>.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник.- К.:Алерта, 2006. – 1080с.

ВРЕМЕНКО Людмила

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту

КОЛЄДІНА Катерина

к.е.н., викладач кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ОПОДАТКУВАННЯ ВИТРАТ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Страхові компанії сплачують податок на прибуток за ставкою, визначеною п. 136.1 Податкового кодексу України, та податок на дохід за ставкою згідно пп.136.2.1 та 136.2.2 ПКУ [1]. З 1 січня 2019 року набрали чинності зміни, внесені Законом України від 23.11.2018 р. №2628-VIII до ПКУ, зокрема стосовно оподаткування доходу страховиків. Податковий кодекс України доповнено підпунктом 14.1.125 такого змісту: «норматив витрат на виплати страховим посередникам – гранично допустима величина будь-яких виплат (винагород) страховим посередникам та іншим особам за надані послуги щодо укладання (пролонгації) договорів страхування, встановлена для цілей цього Кодексу за методикою, визначеною уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику» [2]. Тобто, змінами додано ще одну позитивну різницю, на яку буде збільшуватись фінансовий результат до оподаткування податком на прибуток страховиків. Так, фінансовий результат до оподаткування податком на прибуток підприємств страховика з 01.01.2019 р. збільшується на позитивну різницю між сумою будь-яких виплат (винагород) страховим посередникам та іншим особам за надані послуги щодо укладання (пролонгації) договорів страхування та сумою нормативу витрат на виплати страховим посередникам, розрахованих за методикою, визначеною уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику [1].

Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг розроблено проект розпорядження «Про затвердження Методики визначення нормативу витрат на виплати страховим посередникам» [3], який був оприлюднений на сайті комісії 10.06.2019 р.

На думку Нацкомфінпослуг, врегулювання проблемних питань діяльності страховиків в частині витратної політики шляхом прийняття проекту розпорядження є доцільним з точки зору принципів державного регулювання та нагляду на ринках фінансових послуг.

Водночас, фахівці страхової справи вважають, що втручання держави у відносини страхувальника, страховика та його посередників на рівні оформлення договору страхування – це антиринковий підхід, який порушує принцип вільної ринкової конкуренції і, фактично, створює додатковий інструмент тиску на страховий бізнес в цілому і окремих гравців [4].

Страхові тарифи при добровільній формі страхування обчислюються страховиком актуарно (математично) на підставі відповідної статистики настання страхових випадків, а за договорами страхування життя – з урахуванням величини інвестиційного доходу, яка повинна зазначатися у договорі страхування. Конкретний розмір страхового тарифу визначається в договорі страхування за згодою сторін. Розмір нормативних витрат на ведення справи, що включає в себе, в тому числі і витрати на виплату (винагороду) страховим посередникам та іншим особам за надані послуги щодо укладання (продовження) договорів страхування, визначених при розрахунку страхового тарифу, за добровільними видами страхування, як правило, зазначається страховиками в правилах добровільного страхування за відповідним видом.

Оскільки, Нацкомфінпослуг розробляв методику на виконання положень Податкового кодексу України, то слід очікувати, що найближчим часом вона буде погоджена з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, та затверджена. Для роботи сектора страхування важливе значення має існування сталих правових норм з питань оподаткування страхової діяльності. У страхуванні і зараз існує подвійне оподаткування – 3% податку на всі страхові премії та 18% податку на прибуток. Крім того, оподаткування витрат не відповідає європейським практикам. Вважаємо, що прийняття законодавчих нововведень погіршить ситуацію на страховому ринку. Зі вступом в силу Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (так званий «Спліт»), Національний банк України стає регулятором компаній небанківського фінансового сектора, зокрема, страхових компаній.

В прикінцевих положеннях вищезазначеного закону викладено, що акти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, видані до 1 липня 2020 року, діють до визнання їх такими, що втратили чинність, відповідними нормативно-правовими актами Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, прийнятими в межах повноважень, встановлених Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [4].

Приймаючи до уваги зазначену норму прикінцевих положень, сподіваємось, що Національний банк України проведе широке обговорення

зі страховиками та профільними асоціаціями учасників страхового ринку діючих нормативно-правових актів щодо регулювання страхової діяльності, здійснить їх ревізію, та враховуючи особливу роль страхування, сконцентрує свою увагу на пріоритетних питаннях розвитку страхової справи.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закону України від 2 груд. 2010 року №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n10757> (дата звернення 20.01.2019).

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів: Закон України від 23 лист. 2018 р. № 2628-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2628-19> (дата звернення 20.01.2019).

3. Про затвердження Методики визначення нормативу витрат на виплати страховим посередникам: Проект розпорядження Нацкомфінпослуг від 10.06.2019 р. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Proekty-rehuliatornykh-aktiv/28118.html> (дата звернення 20.01.2019).

4. Шукатко А. Оподаткування в квадраті! Журнал «Український страховий клуб». Лютий 2019. С. 14–15.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 вер. 2019 р. № 79-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20?lang=ru> (дата звернення 20.01.2019).

ГЛУШАЧЕНКО Анатолій

старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет

ЩОДО ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Сучасна організація бухгалтерського обліку стосовно розрахунків із державним бюджетом є важливим інструментом у процесі керівництва економікою. У нинішніх умовах відбулась адаптація наявної системи обліку до міжнародних стандартів, упровадження нових підходів і методів організації бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання та контролю над дотриманням чинного законодавства.

На сьогоднішньому етапі зроблено вже багато кроків щодо приближення бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних нормативів. Завдяки цьому вивчення питань щодо організації бухгалтерського обліку розрахунків із бюджетом слід орієнтувати на національні стандарти і закордонний досвід, на певну спеціалізацію та умови діяльності суб'єктів господарювання відповідної галузі економіки.

Теоретичні засади сучасних наукових підходів до шляхів удосконалення обліку розрахунків із бюджетом аграрних підприємств започатковано в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Т. Бутова, К. Гутуряк, О. Гойда, Ю. Іванов, М. Кужельний, М. Лучко, В. Сопко, Н. Ткаченко, В. Швець, В. Шевчук, В. Шило. Проте питання вдосконалення організації обліку розрахунків за податками залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Мета публікації полягає у дослідженні наявних актуальних проблем у організації нарахування, обліку та перерахування податків, а також внутрішньому контролю здійснюваних розрахунків із державним бюджетом у відповідності до Податкового кодексу України та нормативної бази у цілому.

В нашій державі побудована система бухгалтерського та податкового обліку для забезпечення розрахунків із бюджетом. Правильне та достовірне відображення податкових зобов'язань в обліку, своєчасний контроль та аналіз є запорукою фінансової стабільності підприємства. Але організація обліку розрахунки за податками, суб'єктів господарювання зумовлюють значні податкові зобов'язання.

Податковий облік - це система групування інформації для визначення податкової бази по податках на підставі первинних документів, згрупованих в відповідності з порядком, передбаченим діючим податковим законодавством.

Облік розрахунків за податками повинні забезпечувати: обґрунтованість методики розрахункової бази оподаткування за даними

бухгалтерського обліку, точність і достовірність визначення податкового зобов'язання, формування податкової звітності. Оподаткування підприємств регулюється законодавством, проте майже всі нормативно-правові акти потребують змін та уточнень. Від рівня організації і досконалості методики внутрішньогосподарського контролю розрахунків із бюджетом залежить ефективність організації і здійснення податкових розрахунків на підприємстві, який спрямований на усунення порушень чинного законодавства [4, с.56].

Згідно із вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», основою організації та методології обліку є облікова політика підприємства, яка має включати методи і процедури ведення фінансового, управлінського обліку й обліку податкових платежів. В сучасних умовах ведення бізнесу, показники первинних бухгалтерських документів та дані реєстрів аналітичного і синтетичного обліку максимально повинні використовуватися для складання податкової звітності, задовольняти інформаційні потреби податкової інспекції з нарахування і своєчасності сплати податків, а також кожної юридичної і фізичної особи.

Ми підтримуємо пропозицію Т.А. Бурової, яка зазначає, що однією з головних проблем є недосконалість розробленої облікової політики з питань організації обліку розрахунків із бюджетом. Доцільно буде при розробці Наказу про облікову політику включити окремий розділ «Організація обліку розрахунків за податками і платежами» і сформувати внутрішнє положення про організацію податкового обліку на підприємстві. Це дасть змогу нівелювати відмінності між фінансовим і податковим обліком активів, зобов'язань, складання різних форм звітності, які не врегульовано законодавчо-нормативними документами України. Також необхідно включати до вказаного розділу облікової політики кожного підприємства такі елементи:

- графік документообігу документів - описати рух кожного первинного і зведеного документу, облікового реєстру до складання податкової звітності;
- момент виникнення доходів, витрат, податкового кредиту зобов'язань із податку на додану вартість;
- автоматизоване ведення обліку з використанням раціональної програми з обліку податкових платежів підприємства [1, с. 29].

Ткаченко Н.М. пропонує провести вдосконалення інформаційного забезпечення щодо податкових платежів, зокрема: доповнити таблицю примітки до річної фінансової звітності розділом XIV «Податки, збори, внески», що містить інформацію про стан розрахунків за податковими платежами. Однак надання такої інформації зовнішнім користувачам не відповідає призначенню фінансової звітності як підсистеми інформації для внутрішніх користувачів для прийняття управлінських рішень [7, с.539].

Проведений аналіз дослідження складу і змісту податкової звітності показують, що окремі показники таблиць дублюються в додатках, розрахунках та деклараціях, не містять істотного інформаційного навантаження та є громіздкими і потребують значної кількості часу облікових працівників для їх складання. Забезпечення внутрішнього контролю за своєчасним проведенням розрахунків за податками покладають на головного бухгалтера підприємства, або керівника при відсутності на підприємстві посади головного бухгалтера.

Проблеми організації обліку розрахунків із бюджетом є одними з найбільш складних, трудомістких, і відповідальних у бухгалтерському обліку. Облік розрахунків із бюджетом у сучасних умовах вимагає постійного вдосконалення як в організаційному, так і в методичному плані. Покращання системи обліку взаєморозрахунків із бюджетом, які повинні базуватися на єдиній системі обробки і узагальнення показників бухгалтерського обліку, скорочувати бухгалтерські операції, зумовлені чинним податковим законодавством. Отримані результати визначають перспективи подальших наукових досліджень та сприятимуть уніфікації і оптимізації бухгалтерського обліку податків в практичній діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Бурова Т.А. Удосконалення організації обліку податкових платежів на підприємстві / Т.А. Бурова, О.М. Волковицька // Науковий вісник МДУ ім. В.О. Сухомлинського. – 2014. – № 52(101). – С. 28 - 33.
2. Гутуряк К.О. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків із бюджетом по податку на додану вартість / К.О. Гутуряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
3. Гойда О.О., Черевик Н.В. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку розрахунків із бюджетом / О.О. Гойда, Н.В. Черевик // Економічні науки: Облік і аудит. – 2012.
4. Кужельний М.В. Контроль фінансової звітності та правильності її складання : [навч.-методич. посіб.] / М.В. Кужельний, Є.В. Калюга, О.В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2001. – 240 с
5. Мельник О.І. Напрями вдосконалення обліку розрахунків з бюджетом сільськогосподарських підприємств / О.І. Мельник, Ю.О. Щербина // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 721–723.
7. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н.М. Ткаченко ; 5-е вид., доп. і перероб. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.

ГРИБОВСЬКА Юлія

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Полтавська державна аграрна академія

РЕКЛАМА В GOOGLE: ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ОБЛІК

Підприємства-резиденти, платники податків на загальній системі, платники ПДВ на українському ринку можуть розміщувати рекламу на власному акаунті Google.

На стадії створення / налаштування рекламного акаунту враховують один важливий технічний момент, що прямо впливає на те, отримає замовник реклами бухгалтерські документи чи ні.

При налаштуванні акаунту Google-реклами пропонується пройти ідентифікатор клієнта – обрати один з таких податкових статусів замовника реклами: фізична особа, індивідуальний підприємець або юридична особа.

Важливо одразу правильно ідентифікувати замовника реклами в системі, оскільки надалі обраний статус для акаунту змінити не можливо (тобто настроївши акаунт під «фізичну особу», змінити його під «юридичну особу» не можна). Доведеться створювати новий акаунт з потрібним статусом.

Після реєстрації/налаштування акаунта і присвоєння йому податкового статусу клієнта-замовника (юрособи, підприємця або фізособи), Google автоматично в частині наданих послуг вестиме за вказаними параметрами відповідний документообіг із замовником.

Для того, щоб підприємство, замовивши рекламу в Google, могло отримувати відповідні підтверджуючі бухгалтерські документи на придбання послуг реклами (табл. 1), ще на стадії реєстрації/налаштування важливо присвоїти акаунту податковий статус – «юридична особа». При налаштуванні необхідно зазначити дані підприємства: номер ЄДРПОУ, ПН, податковий номер платника ПДВ, юридичну та поштову адреси.

Таблиця 1

Бухгалтерські документи, сформовані в аканті Google

Назва документа	Правила створення	Доступ до документа
Акт здачі-приймання послуг	створюється щомісяця, датується останнім днем місяця; вказуються фактичні витрати за акаунтом за місяць	електронна версія доступна з 7-го числа кожного місяця; паперова – відправляється на поштову адресу підприємства (доставка до 14 робочих днів)
Податкова накладна (ПН)	створюється за кожним платежем і датується днем його отримання	електронна версія ПН доступна в акаунті через 48 годин після отримання платежу; реєструється в ЄРПН через декілька днів після платежу

Акт звірки розрахунків	наводяться взаєморозрахунки за період (не більше року), який розпочинається 1 січня	електронна версія доступна в акаунті з 7-го числа кожного місяця; паперова – висилається автоматично раз на рік у січні
Попередній рахунок	створюється в акаунті при внесенні даних для здійснення платежу за допомогою банківського переказу; пізніше його можна роздрукувати	електронну версію можна створити після натиснення кнопки «внести платіж» на сторінці «транзакції»
Умови використання	документ містить умови використання google-реклами, прийняті при створенні акаунта	електронна версія доступна не пізніше ніж через 48 годин після створення акаунта; паперова копія висилається разом із пн після першого платежу

Джерело: складено на основі [1, с. 15].

При цьому на ім'я підприємства Google формуватиме і попередній рахунок, і податкову накладну (ПН), реєструючи її в ЄРПН, і акт здачі-приймання послуг, і навіть акти звірки взаєморозрахунків. Документи матимуть типовий вигляд і типову наповненість, однакову для усіх клієнтів – юросіб.

Розміщуючи рекламу в Google, підприємству бажано підстрахуватися:

1) наказом керівника про рекламу в Google, в якому має бути зазначено:

– мету проведення реклами Google (залучити на сайт підприємства нових відвідувачів, стимулювати клієнтів до подальших покупок, збільшити оборот онлайн-продажів або кількість дзвінків) і перелік рекламованих товарів/послуг;

– працівника(ів), відповідального(их) за проведення реклами в Google (а саме за створення рекламного акаунта, його налаштування під рекламу, оформлення звітів);

2) документами про проведення реклами в Google. Це можуть бути:

– фотозвіти, скринпринти розміщеної в Google реклами, які б дозволяли ідентифікувати саме рекламовані підприємством товари/послуги і відповідно інформацію, надану про них як рекламу. Google пропонує велику кількість варіантів реклами: текстові, пошукові і графічні медійні оголошення, відеорекламу на YouTube, мобільні оголошення в додатках;

– дані Google Ads за вашим рекламним акаунтом: з якого завжди можна роздрукувати детальні звіти з текстами оголошень, посиланнями, кількістю кліків та іншими показниками, що допоможе відповідальному працівникові в оформленні звіту про рекламні заходи, що проводяться;

3) документами, що підтверджують здійснення витрат і отримання рекламних послуг – виписки банку про оплату реклами та бухгалтерські документи, отримані від Google (табл. 1).

Усі послуги з інтернет-просування товарів є об'єктом оподаткування ПДВ за умови, що їх постачальник зареєстрований на митній території України і є платником ПДВ. Тому одержувач послуг реклами за наявності ПН, зареєстрованої в ЄРПН, має право на податковий кредит: у періоді оформлення ПН – якщо Google-постачальник зареєстрував ПН вчасно; у періоді реєстрації ПН – якщо ПН зареєстрована із запізненням.

Витрати на інтернет-просування товару в Google носять рекламний характер, а тому включаються у витрати на збут у періоді їх здійснення (отримання послуг реклами). Обліковують їх на рахунок 93.

Усі витрати на інтернет-просування товарів в Google, відображені у бухгалтерському обліку підприємства, потраплять і в податковоприбуткові витрати, оскільки жодних відповідних коригувань для послуг, отриманих від стандартного платника податку на прибуток не передбачено.

Відсутності документів від Google зумовлена податковим статусом акаунта, ідентифікованого під «фізичну особу». Наприклад:

1) якщо відповідальна особа, що реєструє/налаштовує акаунт для реклами в Google, неправильно присвоїла йому статус фізособи, а не юрособи;

2) або, якщо підприємство скористалося для розміщення своєї реклами акаунтом директора, вже створеного зі статусом «фізична особа». У результаті за акаунтом Google-реклами з податковим статусом «фізична особа» Google бухгалтерських документів не надає.

Виправити ситуацію можна шляхом створення під рекламу підприємства нового акаунта з правильною ідентифікацією – «юрособа» і отримувати від Google бухгалтерські документи.

За акаунтом, створеним під фізособу, підприємство від Google бухгалтерські документи не отримує. Відсутність первинного документа на отримання послуг реклами (акта здачі-приймання послуг, рахунка на ім'я підприємства) ще не означає, що операції не було, оскільки підприємство дійсно понесло певні витрати (оплатило вартість рекламної кампанії в Google) і саме воно отримало рекламний результат (який можна побачити, зайшовши в той же акаунт директора і подивившись там звітну інформацію про рекламну кампанію товарів/послуг підприємства).

Підприємству необхідно підготувати усі внутрішні документи на рекламну кампанію в Google. Якщо реклама в Google налаштована через акаунт директора, доцільно його й призначити відповідальним за цей рекламний захід.

Отже, Google надає замовникові реклами пакет бухгалтерських документів тільки за акаунтами, зареєстрованими зі статусом «індивідуальний підприємець» або «юридична особа».

Отримавши від Google увесь пакет бухгалтерських документів на послуги реклами, підприємство може доповнити їх власними рекламно-організаційними документами/звітами. Якщо бухгалтерські документи від

Google відсутні, витрати відображають за власними рекламно-організаційними документами/звітами за рекламним акаунтом.

Список використаних джерел

1. Адамович Н. Реклама в Google: документи для обліку. Податки та бухгалтерський облік. 2019. № 54 (2282). С. 14-17.

ГУРІНА Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

СТАРИНЕЦЬ Дар'я

студент ННІ фінансів, банківської справи

Університет державної фіскальної служби України

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Відновлення темпів економічного зростання національного господарства Україні неможливо без підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств, в якій головним елементом виступають основні засоби. Від стану основних засобів залежить техніко-технологічний рівень виробництва, продуктивність праці, якість товарів та послуг, прибутковість підприємства, у зв'язку з чим зростають роль і значення обліку, аналізу та аудиту наявності, руху та використання основних засобів підприємства. Проте існуюча система обліку основних засобів не здатна в повній мірі задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління. Часті та непослідовні зміни у законодавчих і нормативно-правових актах України, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському і податковому обліку інформації про основні засоби, призвели до різного й неоднозначного тлумачення їхньої сутності, що потребує систематизації та узагальнення [3].

Проблемам вивчення сутності основних засобів та їх обліку приділяється чимала увага як вітчизняних так і зарубіжних науковців серед яких: В.П. Пантелєєва, О.А. Петрик, Б.Ф. Усача, Л.К. Афанасьєва, А.П. Крюкова, В.М. Костюченко, Н.А. Пономарьова та ін. [1].

У сучасних наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених існує багато точок зору до трактування поняття «основні засоби», найтипівіші з яких наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «основні засоби» в економічній літературі

Автор, джерело	Визначення
Й.С. Завадський [4, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється.
С.М. Гречко [5, с. 24]	Основний засіб – необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності

Н.А. Литнева, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова [6, с. 68]	Основні засоби – це частина майна, яка виступає у ролі коштів праці при виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг або для управління організацією на протязі періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців
Л.К. Сук, П.Л. Сук [7, с. 262]	Основні засоби підприємства, установи – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері
Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла [8, с. 12]	Основні засоби – це засоби праці, які використовуються (експлуатуються) впродовж тривалого часу, при цьому зберігаючи свою первісну фізичну форму, і переносять свою вартість на вироблений продукт частинами, протягом декількох виробничих циклів унаслідок фізичного та морального зносу
А.М. Коваленко [9, с. 192]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях: використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій
О.Г. Агрес [10, с. 178]	Основні засоби – це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійсненні адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше ніж один рік, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, вартість яких є не меншою від законодавчо встановленого розміру та поступово переноситься в міру фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість готової продукції проведенням амортизаційних відрахувань

Джерело: систематизовано автором.

Важливим критерієм при визначенні поняття «основні засоби» Й.С. Завадський, Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла вважають амортизацію, тобто «поступове, в міру зношення, перенесення вартості основного засобу на продукцію, що виробляється підприємством». З їх точки зору, основні засоби – це засоби праці (матеріальні активи), які тривалий час (більше 365 днів або протягом декількох операційних циклів) приймають участь у виробничому процесі/господарській діяльності, зберігають свою натурально-речову форму і по частинах переносять свою вартість на виготовлений продукт (шляхом амортизаційних відрахувань). Підтримуючи позицію вказаних авторів, слід зазначити, що амортизація є одним із суттєвих критеріїв ідентифікації об'єкта основних засобів [1],[2].

Слід зауважити, що деякими авторами при визначенні сутності основних засобів звужується сфера їх використання. Так, наприклад, Й.С. Завадський, О.В. Коваленко, вважають, що сферою використання основних засобів є лише «виробничі процеси». Але основні засоби використовуються як у процесі виробництва, так і під час постачання товарів, надання послуг,

здавання в оренду іншим особам, здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій. Отже, вважаємо, що дане визначення основних засобів є дуже вузьким, оскільки не враховує інші сфери їх використання. Саме тому наступна група науковців, серед яких Н.А. Литнева, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова, Л.К. Сук, П.Л. Сук, А.М. Коваленко, О.Г. Агрес, наголошує на необхідності конкретизації сфери використання основних засобів – у виробничій або невиробничій діяльності підприємства (під час виконання адміністративних та соціальних функцій). В той же час цими авторами (окрім О.Г. Агрес) поняття «основні засоби» не пов'язується з амортизацією. Своє підтвердження такому трактуванню поняття «основні засоби» можна знайти і у діючих нормативно-правових актах України [1],[2]. Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні, є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» і Податковий кодекс України. Підходи до трактування сутності основних засобів за Міжнародними стандартами фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» [1]. У податковому обліку, згідно з Податковим кодексом України, основні засоби мають вартісну межу, яка становить 2500 грн., але цей критерій використовується при виділенні тільки однієї групи основних засобів – малоцінних необоротних матеріальних активів, які обліковуються на рахунку 112. А в бухгалтерському обліку, відповідно до П(С)БО 7, вартісну межу основних засобів підприємства можуть встановлювати самостійно, про що зазначають у своїй обліковій політиці [3].

Отже, основними критеріями визнання основних засобів є: матеріальність; призначення; строк корисного використання тощо. Основні засоби можна розглядати з точки зору бухгалтерського обліку, обліку для оподаткування, з точки зору економіки, фінансів та інших економічних наук, але ознайомившись із різними трактуваннями основних засобів, можна дійти висновку, що основні засоби – це складова частина виробничих ресурсів, які використовуються в процесі господарської діяльності в незмінній натуральній формі тривалий період часу та розподіляють свою вартість на витрати підприємства [3].

Список використаних джерел

1. Яковишина Н.А., Яковенко К.А. Теоретичні основи обліку основних засобів. 2008. - 250 с.
2. Костюнік О.В, Наконечна А.А. Економічний зміст та класифікація основних засобів. – Львів, 2008. – 208 с.
3. Жадан Т.А., Лозова Н.В. Економічна сутність основних засобів підприємства. Миколаїв, 2016. – 420 с.
4. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.

5. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23–31
6. Литнєва Н.А. Бухгалтерський облік : [підручник] / Н.А. Литнєва, Л.И. Малявкіна, Т.В. Федорова. – М. : форум, 2006. – 496 с.
7. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2012. – 647 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : [навч.-практ. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
9. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / За ред. А.М. Коваленко. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2006. – 1024 с.
10. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф./ О.Г. Агрес ; Львівський нац. аграр. ун-т. – Львів, 2013. – 20 с.

ГУРІНА Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

ФЕДУН Інна

студент ННІ фінансів, банківської справи

Університет державної фіскальної служби України

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

Обліково-аналітичне забезпечення є складовою інформаційного забезпечення підприємства і представляє собою цілісну інформаційну систему, де головним є забезпечення якісною та своєчасною економічною інформацією зацікавлених у цьому користувачів.

Теоретичній розробці питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на усіх рівнях управління, багато уваги приділяли: О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіук, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші вчені [3 с.723].

Зміст обліково-аналітичного забезпечення процесу гарантування економічної безпеки підприємства визначається низкою факторів, серед яких: галузеві особливості діяльності підприємства, організаційно-правова форма функціонування, обсяг і ступінь диверсифікації фінансово-господарської діяльності, інші об'єктивні та суб'єктивні фактори [2 с.19].

Обліково-аналітичне забезпечення містить інформацію, яку надає бухгалтерський облік, та інформацію, яка створюється із застосуванням методів економічного аналізу. Відповідно до цього визначення та ролі в процесі гарантування економічної безпеки підприємства, обліково-аналітична інформація має відповідати таким вимогам:

- чітко та достовірно відображати в зовнішній та внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються на підприємстві;
- подавати суб'єктам безпеки інформацію про поточний рівень економічної безпеки шляхом розрахунку найважливіших якісних та кількісних показників;
- виявляти, ідентифікувати та відстежувати розвиток внутрішніх та зовнішніх викликів, ризиків та загроз;
- протидіяти промисловому шпигунству та витоку конфіденційної інформації;
- формувати інформаційну базу для прийняття рішень у процесі управління економічною безпекою підприємства [2 с.17].

Дослідження суб'єктів обліково-аналітичного забезпечення залежно від виду інформації (облікова або аналітична) дозволяє визначити відмінності в групах користувачів. Інформація фінансового обліку використовується зовнішніми і внутрішніми користувачами. Зовнішні користувачі використовують переважно узагальнену інформацією, яка надається у вигляді показників фінансової звітності. Внутрішні користувачі приймають рішення на основі поточної інформації фінансового обліку, а також даних управлінського обліку. Аналітична інформація найчастіше застосовується для аналізу фінансового стану та фінансово-господарської діяльності з метою визначення відхилень в поточній діяльності та прийняття рішень у майбутньому [1 с.25]. Цінність обліково-аналітичного забезпечення полягає в тому, що обліково-аналітична інформація, сформована з використанням як методів бухгалтерського обліку (спостереження, вимірювання, реєстрація, групування, класифікація й узагальнення), так й економічного аналізу (порівняння, елімінування, статистичні, балансові та ін.). Обліково-аналітична інформація – це результат функціонування певної системи, яка включає джерела інформації, об'єкти обліку, аудиту та аналізу, інформаційні потоки та інформаційні канали для передачі результатів користувачам [3 с.723].

Система управління економічною безпекою підприємства повинна об'єднувати через інформаційні потоки підсистеми обліку, аудиту та аналізу з метою найбільш повної характеристики фактичного рівня економічної безпеки, визначення причин зміни та можливі наслідки. Залучення обліковців, аудиторів та аналітиків до процесу забезпечення безпеки повинно сприяти удосконаленню системи економічної безпеки та більш гнучкій та адекватній реакції на зміни середовища функціонування, формуючи безпечне підґрунтя сталого розвитку[3 с.726].

Отже, для забезпечення сталого розвитку підприємств необхідна об'єктивна, оперативна та достовірна інформація, яка може бути отримана при ефективній системі обліково-аналітичного забезпечення на базі автоматизованих інформаційних систем.

Список використаних джерел

1. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2014. – 384 С.
2. Штангрет А.М. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Українська академія друкарства. 2015–8С.
3. Стеців Л.П., Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: методичні засади. Випуск № 9/ 2017.- 722-726 С.

ГУРІНА Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

ЧЕРЕПОК Анастасія

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Університет державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Економіка України на сьогодні потребує науково-технічного розвитку, особлива роль в якому належить інноваційній діяльності, створенню нематеріальних активів та їх реалізації у виробництві, наданні послуг тощо. Проте, недосконалість нормативно-законодавчої бази та класифікації об'єктів нематеріальних активів, недостатня розробка методики оцінки зумовлюють потребу в удосконаленні їх обліку, оцінки ефективності використання та класифікації [1].

Проблему обліку, класифікації та оцінки використання нематеріальних активів досліджували багато науковців, серед яких: (П. Атамас, О. Голенко, Л. Жилкін, Л. Ловінська, Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Сінельник, А. Козирєв, В. Макаров, Каміл Ідріс та ін.

Основним нормативним документом, який використовують суб'єкти господарювання для ведення бухгалтерського обліку нематеріальних активів є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», який визначає методологічні принципи формування бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Для повного та достовірного відображення інформації про нематеріальні активи у фінансовій звітності важливу роль відіграє визначення об'єктів нематеріальних активів та їх класифікація. Саме з визначення та визнання нематеріальних активів активами та їх класифікації розпочинається бухгалтерський облік нематеріальних активів [2]. Нематеріальні активи при надходженні на підприємство обліковуються в порядку капітальних інвестицій, облік яких безпосередньо ведуть на рахунку 15 «Капітальні інвестиції». При зарахуванні об'єкта до складу основних засобів або нематеріальних активів здійснюються записи по дебету рахунку 10 «Основні засоби» або 12 «Нематеріальні активи» та кредиту рахунку 15 «Капітальні інвестиції» [3].

Бухгалтерський облік не може надати точної інформації про нематеріальні складові інтелектуального капіталу. У бухгалтерській звітності інтелектуальний капітал не виділений окремо, тому його статистична оцінка на макрорівні є умовною. У зв'язку із цим існує значна різниця між бухгалтерською оцінкою вартості підприємства та її ринковою вартістю. Ця різниця постійно збільшується за рахунок того, що в

бухгалтерському обліку відповідно до діючих стандартів відображається лише незначна частина інтелектуального капіталу (як складової – об'єктів інтелектуальної власності) у вигляді нематеріальних активів. Згідно з чинним законодавством України існують загальноприйняті методичні підходи до оцінки інтелектуальної власності, а саме: витратний, порівняльний і дохідний. Використання цих підходів стосовно нематеріальних активів має свою специфіку [1].

Для правильної організації бухгалтерського обліку нематеріальних активів та уникнення порушень в обліку, бухгалтеру слід визначити і обліковувати не об'єкт нематеріального активу, а майнові права на нього. МСБО 38 рекомендує певний перелік класів нематеріальних активів, який може змінюватися, тобто не вимагає обов'язковості, на відміну від П(С)БО 8, який чітко визначає групи нематеріальних активів.

Суб'єкти господарювання мають право проводити класифікацію нематеріальних активів за іншими ознаками, якщо вважається така інформація суттєвою та корисною. На практиці бухгалтери використовують ще один вид класифікації нематеріальних активів – за процедурами обліку надходження нематеріальних активів, переоцінки, нарахування амортизації, вибуття нематеріальних активів, відображення у фінансовій звітності. Така класифікація посилює внутрішній контроль за обліком нематеріальних активів, а також сприяє додатковій корисній інформації для управлінського обліку, аналізу використання нематеріальних активів. Наприклад, нематеріальні активи можна класифікувати відповідно до процедури обліку нарахування амортизації:

- нараховується амортизація на нематеріальні активи із визначеними строком корисного використання;
- не нараховується на нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання;
- не нараховується на нематеріальні активи, призначені для продажу.

Така додаткова інформація є корисною як для управлінського персоналу, так і для інших користувачів про амортизаційну політику суб'єкта господарювання. У міжнародній практиці теж існує такий вид класифікації, наприклад, відповідно до ASA (American Society of Appraisers) нематеріальні активи класифікуються на:

- нематеріальні активи з визначеним строком корисного використання – амортизація нараховується;
- нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання – амортизація не нараховується, і які у свою чергу теж поділяються на дві групи:
 - невідокремлені від підприємства;
 - невідокремлені від робітників [2].

Одним із варіантів розвитку (удосконалення) системи обліку щодо охоплення нею всіх нематеріальних активів та їх вираження сумою інтелектуального капіталу є облікова модель «Бухгалтерський облік для майбутнього» («Accounting for the future» (AFTF)). Ця модель розроблена як особливе знаряддя для формування бухгалтерської фінансової звітності про вартість підприємства на засадах вживання техніки бюджетування капіталу підприємства. В основу розроблення цієї моделі довірено гіпотезу, що додана вартість є головним індикатором перетворень нематеріальних активів в ринкові активи фірми [4].

Отже, облік нематеріальних активів – проблема, яка досить важлива в практиці роботи підприємств. Вона пов'язана передусім з питаннями класифікації нематеріальних активів та їх оцінки [4]. Враховуючи те, що переважну частку нематеріальних активів становлять об'єкти права інтелектуальної власності, але бухгалтерський облік не може надати точної інформації про нематеріальні складові інтелектуального капіталу, то виникає значна різниця між бухгалтерською оцінкою вартості підприємства та ринковою вартістю. І, як слідство, потреба пошуку нових методів ведення обліку нематеріальних активів.

Список використаних джерел

1. Груздова Т.В. Поняття та оцінка нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності) / Інститут економіки та прогнозування НАН України / Український соціум. – 2011. – №3. – С.99-112.
2. Подмешальська Ю. В. Облік нематеріальних активів / Ю.В. Подмешальська, К. С. Бакута. / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - 2018
3. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / Лишиленко О.В., Саблук Петро Трохимович, Герасимович Анатолій Михайлович, Шевчук Володимир Олександрович. –Київ: Вид-во “Центр учбової літератури”, 2009. – 670 с.
4. Малярчина В.Д. Проблеми обліку нематеріальних активів в Україні / Малярчина В.Д., Прокопович Л.Б. // Молодий вчений. – 2018. – №1(2). – С.921-925.

ЄРМОЛАЄВА Марина

к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку

МОМОТ Ірина

магістрант кафедри бухгалтерського обліку

Полтавська державна аграрна академія

ОБЛІК ДОХОДІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІЛІ

Торгівлю можна вважати однією з найбільш розвинених бюджетоутворюючих сфер, за допомогою якої досягається оптимальний баланс між виробництвом і споживанням продукції. Ринки, які провадять торгівлю, забезпечують ефективний розподіл продовольчих товарів, а їх розвиток залежить від рівня виробничо-комерційних відносин економічних суб'єктів. Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, дисбаланс інтересів продавців, посередників і споживачів.

Питанням розвитку торгівлі присвячено праці таких вчених: А.А. Мазаракі, І. О. Бланка, Л. О. Лігоненко, Н. О. Голошубової, Т. В. Футало, І. Р. Лошенко, Г. В. Апопія. Але розвиток торгівлі як економічної системи потребує постійного дослідження з врахуванням внутрішніх змін та зовнішнього впливу на нашу державу.

Згідно з п. 1 ст. 263 Господарського кодексу України [1], господарсько-торговельною діяльністю є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення й виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. Основним завданням роздрібних торговельних підприємств в умовах посилення конкуренції на споживчому ринку товарів і послуг за залучення й розширення контингенту клієнтів і їх грошових доходів є вдосконалення організації продажу товарів та підвищення якості обслуговування покупців.

Характерна особливість підприємств роздрібною торгівлі – облік товарів за продажними цінами, що складається з первісної вартості та націнки. Для відображення доходу від реалізації товарів підприємства роздрібною торгівлі застосовують субрахунок 702 «Дохід від реалізації товарів». За кредитом цього субрахунку відображають нарахування доходу на дату відвантаження товарів, за дебетом – відповідну суму непрямих податків (ПДВ, акцизного податку, інших непрямих податків і зборів). Собівартість реалізованих товарів списують у дебет однойменного субрахунку 902 [3, С. 808].

При обліку реалізації товарів роздрібне підприємство може застосовувати будь-який із методів оцінки вибуття товарів згідно п. 16

П(С)БО 9: ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, ціни продажу.

Реалізацію товарів підприємства роздрібною торгівлі здійснюють за наступними видами:

- 1) продаж товарів зі сплатою готівки до каси підприємства (за готівку);
- 2) продаж товарів дрібним оптом;
- 3) продаж товарів через дрібнороздрібну мережу;
- 4) продаж товарів із розстрочкою платежу;
- 5) продаж товарів за договором комісії;
- 6) продаж товарів за замовленнями покупців та вдома у покупців;
- 7) продаж товарів поштою;
- 8) продаж через Інтернет-магазин [2, с. 204].

Реалізація товарів на підприємствах роздрібною торгівлі здійснюється переважно за готівкові розрахунки з використанням реєстраторів розрахункових операцій (РРО) та товарно-касових книг. На сьогодні зазнали значних доповнень такі закони, що стосуються регулювання роздрібною

торгівлі : Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі і послуг». Нормами законів вводяться нові поняття, зокрема : програмний реєстратор розрахункових операцій, фіскальний сервер контролюючого органу, система обліку даних реєстраторів розрахункових операцій.

Функцію програмних РРО зможе виконувати будь-який гаджет, на який буде встановлено відповідне програмне забезпечення, що дозволить даному пристрою виконувати фіскальні функції. Їх не будуть застосовувати : одиниці I групи, які реалізують власні речі або городину; одиниці II-IV груп – обсяг доходів яких не перевищує 1 млн грн.

Програмний РРО будуть застосовувати ФОП II-IV груп, які здійснюють реалізацію товарів через Інтернет; товарів, які підлягають гарантійному ремонту; ювелірних виробів; а ще діяльність турагенств та туроператорів.

Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується різноманітністю, складністю й динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання, він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно й швидко оновлюється, розширюється, поповнюється та поглиблюється. Така ситуація, безперечно, є позитивною ознакою становлення ринкової економіки країни.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003р. [Електронний ресурс] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Нападовська Л. В., Алексеєва А. В., Бакурова О. А., Веренич О. Г., Морозова Ш., Шаповалова А. П., Горностаєва В. М. Облік на підприємствах торгівлі та ресторанного господарства: навч. посіб. К. 2006. 378 с.
3. Клим М. В., Скляр Є. В. Сучасні формати роздрібної торгівлі. 2018. Вип. №10 (2). С. 807-812.

ЗАХАРЧУК Дмитро

аспірант кафедри обліку і аудиту

Державний університет «Житомирська політехніка»

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах глобальної конкуренції та посилення турбулентності зовнішнього середовища стійке зростання національної економіки неможливе без активізації інноваційної діяльності та впровадження інноваційних методик, які будуть сприяти забезпеченню гнучкості та оперативності прийняття управлінських рішень. Досвід багатьох країн-лідерів світової економіки показує, що їх успішний розвиток в значній мірі визначається можливостями створювати і впроваджувати інновації. Адже саме інновації, інтегруючи результати інтелектуальної праці персоналу, виступають як фактор ефективного функціонування різних підприємницьких структур, забезпечуючи якісно новий рівень розвитку економіки країни.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. Тобто, чітко прослідковується виокремлення двох складових інновацій: новостворені і вдосконалені цінності. Крім того, слід враховувати можливість матеріальної і нематеріальної форми інновацій. Для оцінки, відображення в обліку та звітності це має велике значення, оскільки впливає на вибір інструментів облікових оцінок та ідентифікації, а також обґрунтування можливості капіталізації витрат.

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1]. Отже, згідно законодавства України основними напрямками інноваційної діяльності є:

- розробка і створення нового продукту;
- освоєння нової технології, введення нового методу виробництва;
- впровадження нових організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру.

Як правило, інноваційна діяльність спрямовується на комерціалізацію накопичених знань, технологій і обладнання, корпоративних (внутрішніх) і агентських (зовнішніх) відносин.

Відповідно, інноваційна діяльність стосується не лише виробництва інноваційного продукту, а претендує на більш широкий обсяг, який охоплює технологічні інновації (інноваційна діяльність, пов'язана із впровадженням нових технологій: виробництва, логістики, менеджменту, маркетингу, обліку, аналізу, контролю), ринкові інновації (інноваційна діяльність, пов'язана із засвоєнням нових ринків збуту існуючих або інноваційних продуктів, товарів, послуг), культурні інновації (інноваційна діяльність, спрямована на перепрограмування інноваційного мислення учасників бізнес-процесів, на розвиток інтелектуальної складової власного капіталу організації) [2, с. 234].

Вочевидь, інноваційна діяльність відіграє важливу роль у господарських процесах підприємства, а виробництво продукції, що базується на наукових розробках, є необхідною передумовою ефективного розвитку вітчизняних підприємств. Разом з тим, ефективне використання інноваційних механізмів вітчизняними підприємствами неможливе без наявності достатнього обсягу інформації, основним джерелом якої є система бухгалтерського обліку та аналізу. Тому створення обліково-аналітичної моделі для інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємств є актуальним і необхідним завданням у сучасних умовах розвитку економіки України.

Слід зауважити, що об'єктами бухгалтерського обліку інноваційної діяльності є не лише витрати (на підготовку та освоєння виробництва нової продукції, капітальні, поточні), а й матеріальні, трудові та фінансові ресурси, які забезпечують інноваційну діяльність, кількісні та якісні параметри нової продукції, доходи, фінансові результати. Крім того, облікове відображення інноваційної діяльності на підприємствах будь-яких організаційно-правових форм необхідно здійснювати комплексно, з урахуванням таких напрямів, як виконання технологічної документації; виробництво інноваційного продукту та реалізація інноваційного продукту.

Проте, в результаті проведених досліджень встановлено невідповідність наявного інформаційного забезпечення потребам управління інноваційною діяльністю. Зокрема, відсутність методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку витрат інноваційної діяльності призвела до розпорошеності витрат по освоєнню нової продукції на різних рахунках витрат, що ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми цих витрат. Також існуючі облікові моделі не враховують всієї різноманітності інноваційних процесів і, відповідно, не надають достатньої кількості достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інновацій. Як наслідок, відсутня однаковість щодо методики оцінки ефективності інноваційних проектів та їх впровадження у виробництво.

Зазначене створює значні перешкоди в процесі аналізу та контролю інноваційних процесів для окреслення пріоритетних напрямів та розробки ефективних заходів з розвитку інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/40-15>

2. Садовська І.Б. Управлінська звітність та облікове відображення інноваційної діяльності підприємств / І.Б. Садовська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 8(2). – С. 233-236.

ЗВОНОВСЬКИЙ Руслан

аспірант кафедри економіки та підприємництва
Сумський національний аграрний університет

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З УРАХУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Підприємство є основною виробничо-господарською ланкою національної економіки України. Основне завдання підприємства – це забезпечення потреб суспільства товарами та послугами відповідної якості. Управління підприємством (корпоративне управління) являє собою систему відносин, які визначають правила та процедури прийняття рішень щодо функціонування підприємства, здійснення контролю за діяльністю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством.

Вдало налагоджена система корпоративних відносин підвищує ефективність діяльності організації. Корпоративне управління має на меті успішне управління товариством, яке досягається забезпеченням балансу інтересів між власниками, менеджментом та усіма зацікавленими сторонами. Корпоративні відносини і корпоративне управління у кожній країні відрізняється в силу різних особливостей: економічних, правових, соціальних.

На даний час є три моделі корпоративного управління англо-американська, німецька (західноєвропейська) та японська [2, с. 229].

Таблиця 1

Переваги та недоліки основних моделей корпоративного управління

Ознаки	Переваги	Недоліки
Англо-американська		
<ul style="list-style-type: none"> - домінування аутсайдерів (незалежних та індивідуальних інвесторів); - обмежений вплив акціонерів на діяльність компанії (не впливають на поточні справи, не можуть визначати рівень дивідендів); - учасниками корпоративних відносин є власники, менеджери і рада директорів; - у раді директорів часто є люди, які були або є головними керуючими інших фірм; - залучення інвестицій за допомогою фондового ринку; - найбільш строгі правила щодо розкриття інформації. 	<p>Орієнтація на підвищення вартості компанії, її прибутковості у короткостроковому періоді, висока гнучкість систем управління, інноваційність і достатня ризикованість проектів, які часто у майбутньому приносять великі прибутки.</p>	<p>Наявність контролю з боку фондового ринку щодо капіталізації компанії, адже менеджмент компанії ставить собі за мету максимізацію капіталізації компанії, чого від нього і вимагають акціонери</p>

Німецька		
<ul style="list-style-type: none"> - двопалатна рада, що складається з виконавчої і наглядової ради; - наглядова рада складається з акціонерів, працівників та представників профспілок; - виконавча рада - це колегіальний орган, де всі мають однакові права; - обмежені права акціонерів щодо голосування, тобто статут підприємства обмежує кількість голосів, які акціонер має на зборах, що може не збігатися з кількістю акцій, власником яких він є; - акціонери самі вирішують питання розподілу прибутку; - акціонери можуть затвердити, а можуть і ні деякі рішення спостережної і виконавчої рад за минулий фінансовий рік; - акціонери призначають аудиторів. 	<p>Довгострокова перспектива розвитку підприємства та стабільність ділових зв'язків.</p>	<p>Неналежна увага до захисту прав дрібних акціонерів, неможливість швидко прийняти рішення про скорочення штатів, про продаж бізнесу.</p>
Японська		
<ul style="list-style-type: none"> - двопалатна рада, що складається з виконавчої ради і наглядової ради; - Повний склад наглядової ради складається з правління; - виконавчі директори є керівниками головних відділів підприємства; - Акціонери мають багато повноважень: <ul style="list-style-type: none"> а) вирішують питання розподілу прибутку; б) обирають наглядову раду; в) призначають раду аудиторів; г) визначають розмір винагороди виконавчим директорам. 	<p>правління і наглядова рада складається з одних і тих самих людей, а також неможливість дрібним акціонерам інвестувати у підприємство.</p>	<p>Довгострокова стратегія розвитку, людський ресурс є найважливішим ресурсом, відповідальність колективна і прийняття рішень колективно, тобто при невдалих результатах компанії звільняються виконавчі директори, які є і спостережною радою і керівниками головних відділів компанії.</p>

Джерело: сформовано автором.

Фінансові інструменти – це будь-які контракти, результатами яких є створення фінансових активів одним суб'єктом господарювання і фінансових зобов'язань або інструментів власного капіталу іншим суб'єктом господарювання відповідно до пункту 11 Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [3]. Під поняттям фінансові інструменти все частіше мають на увазі весь спектр зобов'язань. Фінансові інструменти відповідно до Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» поділяються на фінансові активи, зобов'язання, інструменти власного капіталу і похідні

фінансові інструменти[4]. А у законі «Про цінні папери та фондовий ринок» фінансовими інструментами є цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), відсоткові строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу або фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсіві та відсоткові опціони) [5]. Фінансові інструменти дають змогу розвитку, інвестуванню та страхуванню ризиків підприємства. Фінансові інструменти дозволяють підприємству стабільно працювати навіть тоді, коли є які труднощі у діяльності підприємства, адже різноманітні інструменти, такі як акції, облігації, ф'ючерси, форварди, свопи, опціони, кредити дають змогу уникати різноманітних ризиків для компанії. Тобто, фінансові інструменти є своєрідними «подушками безпеки» для бізнесу. Єдиним фінансовим інструментом, яким володіють і використовують усі підприємства є грошові кошти.

Депозит і кредит є фінансовими інструментами, які найчастіше використовуються, однак використання інших менш відомих фінансових інструментів дасть змогу пришвидшити економічне зростання. Наприклад, «контракти на майбутнє», такі як ф'ючерси, форварди, опціони тощо, які дозволяють отримувати вигоди у майбутньому. У результаті підприємство-продавець знижує підприємницький ризик та задовго до часу реалізації формує свій ринок збуту, пропонуючи ціну, що включає прямі витрати ті мінімальний прибуток, а підприємство-покупець отримає продукцію на значно вигідніших умовах (оскільки зазвичай на момент виконання умов контракту ціни значно вищі, ніж зазначені у договорі) [2, с. 230].

Використання різних фінансових інструментів дає змогу компанії ефективно виконувати поставлені перед нею завдання у певний період часу і певний період розвитку підприємства, що залежить також і від вибраної моделі управління підприємством. Фінансові інструменти, які доступні підприємству мають весь час працювати, адже від швидкого обертання фінансових ресурсів залежить ділова активність компанії.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV.URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Сучков А. В. Моделі корпоративного управління: світовий досвід та вітчизняні реалії / А. В. Сучков, А. Д. Кінцель // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 2. - С. 228-235
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання»: Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012.URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

5. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

КАРПЕНКО Євгенія

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

ЯБЛОНЬКО Юлія

магістрант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРИ ВНУТРІШНЬОМУ АУДИТІ

На початку XXI століття в індустріально розвинених країнах відбулася зміна парадигми економічного розвитку, основною концепцією управління став ризико-орієнтований підхід до управління. В цей же час в міжнародних аудиторських фірмах активно розробляються нові методики аудиту, які враховують концептуальні основи ризик-менеджменту [1]. Відбувається перехід від системно-орієнтованого аудиту до аудиту на основі аналізу бізнес-ризиків та стратегії діяльності (BRA).

На відміну від МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [3], в яких не вимагається окреме поглиблене вивчення та опис бізнес-ризиків, у Міжнародних стандартах професійної практики внутрішнього аудиту [4] наголошується на важливості оцінки підприємницьких ризиків та відповідальності внутрішнього аудитора за діяльність з управління ризиками.

Тому, за сучасних умов господарювання та підвищеного підприємницького ризику методологія BRA є найбільш прийнятною при проведенні внутрішнього аудиту та оцінці ризиків, так як на перший план виходить концепція бізнес-аналізу та ідентифікації бізнес-ризиків.

Стратегія підприємства при BRA розглядається у взаємозв'язку із бізнес-процесами з метою оцінки ключових бізнес-ризиків, які у свою чергу вказують на важливі сфери потенційного аудиторського ризику, а на основі цього визначаються подальші процедури аудиту [2].

Як зазначено у [4] керівник внутрішнього аудиту повинен ефективно управляти функцією внутрішнього аудиту для того, щоб вона додавала вартості організації. Функція внутрішнього аудиту додає вартості організації та її зацікавленим особам, коли вона враховує стратегії, цілі та ризики; намагається запропонувати шляхи покращення процесів корпоративного управління, управління ризиками та контролів. Саме це є основним завданням аудиту на основі аналізу бізнес-ризиків та стратегії діяльності.

Тому, для внутрішнього аудиту в Україні найбільш прийнятною є методологія BRA, яка ґрунтується на п'яти принципах бізнес-моніторингу

та вимірювання: стратегічний аналіз, аналіз бізнес-процесів, оцінка ризиків, бізнес-вимірювання та постійне вдосконалення (рис. 1).

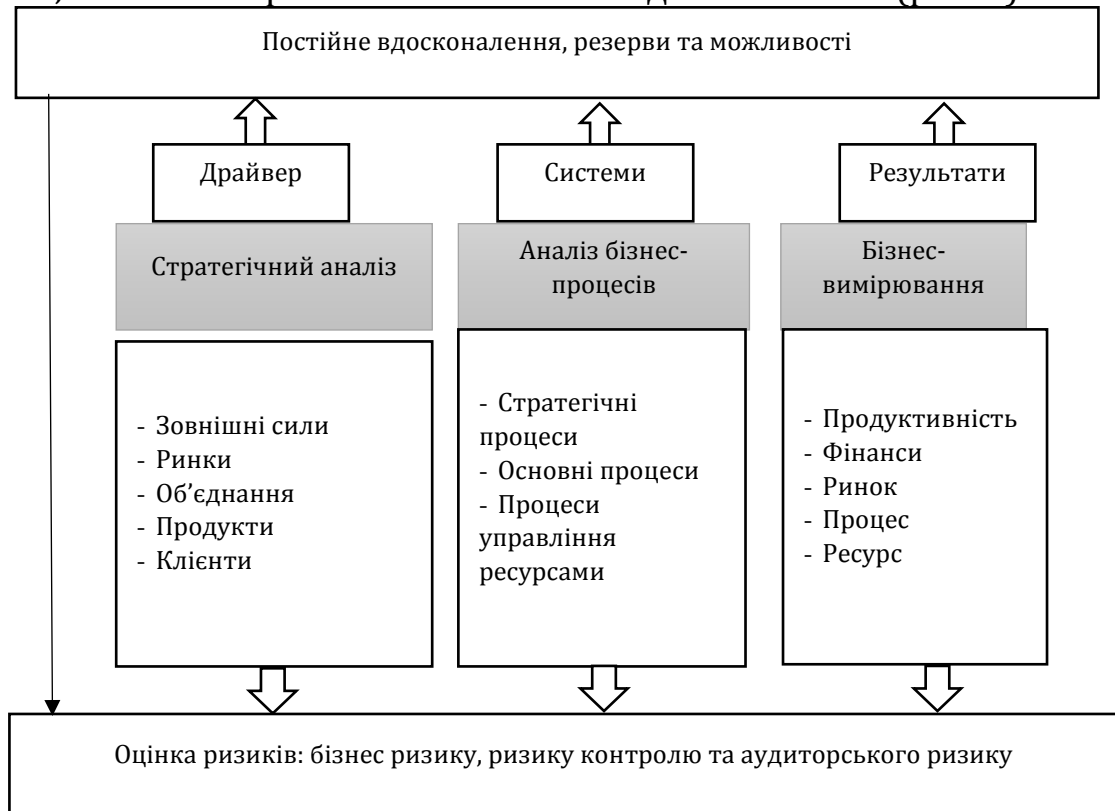


Рис. 1. Оцінка ризиків при внутрішньому аудиті за методологією BRA
Джерело: побудовано авторами на основі [2].

За цим підходом внутрішній аудит буде включати такі етапи:

1 етап – стратегічний аналіз. На цьому етапі, внутрішній аудитор аналізує галузь, стратегію підприємства для досягнення стійких конкурентних переваг, бізнес-ризик, які загрожують успіху цієї стратегії, та відповіді менеджменту на ці ризики.

Внутрішній аудитор робить висновки про те, чи має підприємство переваги для того, щоб зайняти нові ніші на ринку, чи зовнішні сили загрожують втраті існуючих ринкових позицій і чи обрана облікова політика є доречною з огляду на обрану стратегію бізнесу.

2 етап – вивчення порядку управління ризиками на підприємстві. Внутрішній аудитор вивчає ефективність процесів і процедур, які використовуються менеджментом для управління бізнес-ризиками, визначається рівень зрілості моделі управління ризиками.

3 етап – аналіз бізнес-процесів. Внутрішній аудитор отримує розуміння ключових бізнес-процесів та відповідних компетенцій, необхідних для реалізації процесно-орієнтованого управління.

Внутрішній аудитор встановлює, які ризики загрожують досягненню стратегічних цілей підприємства, аналізує узгодженість бізнес-процесів із стратегічними цілями суб'єкта господарювання, оцінює ефективність

внутрішнього контролю. Результатом даного етапу є визначення найбільш значних бізнес-ризиків за окремими бізнес-процесам та оцінка дій керівництва на виявлені ризики.

4 етап - вивчення порядку оцінювання ефективності бізнес-процесів. Внутрішній аудитор вивчає ключові показники ефективності, розраховує основні показники діяльності за бізнес-процесами і порівнює їх із середньогалузевими. У випадку їх значного відхилення внутрішній аудитор планує додаткові процедури аудиту за такими процесами.

5 етап - постійне вдосконалення. Внутрішній аудитор підтверджує безперервність діяльності підприємства та оцінює здатність створювати цінність та генерувати майбутні грошові потоки, а також надає рекомендації щодо покращення діяльності та досягнення стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. Карпенко Є.А. Аудит бізнес-ризиків: переваги, недоліки та можливості застосування в Україні / Є.А. Карпенко, В.А. Кулик. – Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2019. Випуск 33 (2019).– С. 225 - 230

2. Robson K. & Humphrey, C. & Khalifa, R. & Jones, J. 2007. Transforming audit technologies: Business risk audit methodologies and the audit field. Accounting, Organizations and Society.

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. В 3-частинах: Видання 2016-2017 року / Пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, 2017, Аудиторська палата України, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: aru.com.ua

4. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (стандарти). Редакція 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iaa.org.ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf>

КНИШЕК Оксана

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування

ВИХОДОВА Олена

магістрант кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування

Університет митної справи та фінансів

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день працює чимало підприємств, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням за розрахунками з постачальниками. Майже не маючи власного капіталу, підприємство бере в кредит товар та отримує великі прибутки не ризикуючи власним капіталом. Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками займають важливе місце в системі управління діяльністю підприємства. Це обумовлено тим, що приймаючи управлінські рішення щодо тактичних чи стратегічних планів підприємства, ТОП-менеджер в першу чергу робить аналіз чи перевірку фінансової звітності, а особливо зобов'язань підприємства, що дає змогу визначити його фінансову стійкість, незалежність та в кінцевому результаті прибутковість. Сьогодні актуальним є питання визначення методики оцінки зобов'язань і заборгованості та їх тлумачення у літературі. Розгляд питань щодо ведення обліку розрахунків з постачальниками були висвітлені науковцями: Ф. Бутенцем, А. Барановською, Г. Власюком, Гудзь О., В. Жуковською, А. Козоріз, О. Кравченко, Є. Масленниковим, М. Чумаченко, В. Шевчуком, О. Шевчуком, О. Шапошніковою й ін. Ці наукові праці дають змогу визначити теоретичні та практичні аспекти обліку, оцінити значимість дослідження розрахунків з постачальниками в діяльності підприємства.

Сучасні умови господарювання вимагають від ТОП-менеджерів прискорення процесу прийняття рішень, що ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Так перед обліком постає завдання вчасно надавати данні про кредиторську заборгованість, структурувати і групувати її за строком давності з кожним постачальником. Перед бухгалтерським обліком виникають такі питання, що потребують більш детального розгляду: визначення фінансової суті зобов'язань, їх відображення в фінансовій звітності, а також якість відображеної інформації. На сьогодні залишаються дискусійними теоретичні засади, а саме трактування зобов'язань і заборгованості, а методика їх оцінки в бухгалтерському обліку потребує удосконалення.

У процесі господарської діяльності підприємства вступають у взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання щодо придбання товаро-матеріальних цінностей робіт чи послуг із метою забезпечення їх

безперервного функціонування [1]. Основними наслідками проведення господарських операцій є виникнення зобов'язань, що призводить до появи кредиторської заборгованості. Це означає, що при здійсненні операцій із розрахунків з постачальниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість – у випадку передоплати, так і кредиторська заборгованість – за умови такої оплати.

Від величини кредиторської заборгованості підприємства залежить його фінансова стійкість, платоспроможність та незалежність. Тому одним з пріоритетних напрямів удосконалення управління підприємством є організація детального обліку інформації про стан розрахунків, що формується в системі бухгалтерського обліку та її надання зацікавленим сторонам з метою прийняття якісних та правильних рішень [2].

Виконання своєчасної перевірки розрахунків з постачальниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості повинні бути основою в організації їх обліку [3]. Для покращення стану розрахунків з постачальниками на підприємстві необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості:

- велика перевага дебіторської заборгованості створює погрозу фінансової стійкості і робить необхідним залучення додаткових коштів;
- перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може привести до неплатоспроможності підприємства і як наслідок його банкрутства;
- постійно і ретельно контролювати стан розрахунків по простроченій заборгованості;
- при здійсненні оплати за рахунками виникають проблеми контролю за кредиторською заборгованістю за рахунками.

Необхідно здійснювати контроль за кредиторською заборгованістю в розрізі розмірів заборгованості окремих кредиторів за строками погашення боргів за графіком та фактично шляхом створення таблиць та графіків фактичної й запланованої сплати постачальникам. Що допоможе слідкувати за розрахунками з постачальниками, у встановлені строки погашати заборгованість, а також достовірніше відображати інформацію в бухгалтерському обліку.

Перспективним напрямом дослідження є розробка практичних рекомендацій та пропозицій які дозволять контролювати кредиторську заборгованість в цілому, попереджаючи порушення термінів її сплати, що сприятимуть вдосконаленню обліку розрахунків підприємства з постачальниками.

Список використаних джерел

1. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г. В. Власюк // Держава та регіони / Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №5. – С. 40-44.

2. Демченко Я.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками / Я.М. Демченко, В.М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – № 1. – С. 96-108.

3. Гудзь О. Є Дебіторська та кредиторська заборгованість в системі управління фінансовими ресурсами підприємств. Вісник Облік і фінанси АПК. – 2014. – № 1 – 2. – С. 65-70.

КОВОВА Ірина

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування

БАБКО Дмитро

магістрант кафедри обліку і оподаткування

Державний університет інфраструктури та технологій

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Кожен господарюючий створює систему обліку поточних зобов'язань таким чином, щоб вона максимально швидко фіксувала облікову інформацію про їх наявність та рух на підприємстві з метою найефективнішого прийняття управлінських рішень. Адже дані про зобов'язання є підставою для проведення подальшого контролю та аналізу стану підприємства. Вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення є обов'язком безпосередньо суб'єкта господарювання.

Сучасні підходи до удосконалення обліку поточних зобов'язань переважно зводяться до пропозицій запровадження аналітики в рахунках їх обліку, що є досить індивідуальним для кожного підприємства та напряму залежить від особливостей діяльності суб'єкта господарювання. Такими прикладами є деталізація рахунків податкових платежів, розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю за роботи і послуги тощо [3].

Досить спірним питанням, на думку деяких вітчизняних вчених, в обліку поточних зобов'язань є наявність у їх складі доходів майбутніх періодів. Відомо, що доходи майбутніх періодів є доходами, отриманими у поточному звітному періоді, але які належать до майбутніх звітних періодів.

Тут виникає суперечність, оскільки вони не відповідають ні одній з ознак зобов'язань, але належать до них. Ганусич В.О. та Лой М.І. наголошують, що однією з умов визнання доходів майбутніх періодів є те, що за отриманими коштами передбачається виконання зобов'язань тільки в наступних звітних періодах. І на думку Ганусич В.О. та Лоя М.І. найбільш доречним було б віднести доходи майбутніх періодів до складу власного капіталу. Однак, ми не вважаємо доходи майбутніх періодів власними коштами підприємства, адже поки підприємство не виконало по ним зобов'язання воно не може вільно ними розпоряджатись [1].

Досить дискусійним є також питання віднесення забезпечень до зобов'язань. Тому, на думку Ганусич В.О. та Лоя М.І., забезпечення більш доцільно було б відобразити в балансі у складі власного капіталу, оскільки вони являють собою, певною мірою, резервування коштів підприємства для покриття майбутніх витрат. Крім того, у Плані рахунків забезпечення не відображаються в складі зобов'язань, а включаються до 4 класу «Власний

капітал та забезпечення зобов'язань» [1]. Тож розглянуті сучасні підходи не відображають до кінця реального удосконалення обліково-аналітичного забезпечення поточних зобов'язань, а по суті торкаються виключно певних елементів облікового забезпечення таких як: аналітичні рахунки та баланс.

На нашу думку, для поліпшення обліку поточних зобов'язань важливим є налагодження системи внутрішнього контролю на підприємстві, основним елементом якого є побудова системи обліково-аналітичного забезпечення.

З цією метою варто визначити відповідальних осіб за своєчасне погашення зобов'язань, створити таблицю, в якій узагальнювалася б інформація про наявні поточні зобов'язання із зазначенням термінів погашення та розподілити поточні зобов'язання за видами з метою управління, як наведено в табл. 1. Це, в свою чергу, приведе до раціоналізації процесу відслідковування зобов'язань та запобіганню прострочення заборгованості.

Таблиця 1

Класифікація зобов'язань з метою управління

Класифікаційна ознака	Види
За пріоритетом погашення	Пріоритетні (заробітна плата, податки, оренда тощо)
	Загальні (кредиторська заборгованість тощо)
За ступенем управління	Ті що підлягають плануванню (заплановані: оренда, зарплата, податки)
	Ті що виникають в поточній оперативній діяльності (не заплановані: кредиторська заборгованість за товари і послуги)

Джерело: розроблено авторами.

Варто відмітити, що після групування поточних зобов'язань на ті, що підлягають плануванню і ті, що виникають в поточній й оперативній діяльності слід розмежувати наступні дії по управлінню даними поточними зобов'язаннями. Для тих зобов'язань, що не заплановані, зокрема поточної кредиторської заборгованості за товари і послуги слід застосовувати щоденний алгоритм контролю поточної заборгованості викладеного на рис. 1 який містить ряд процедур з перевірки та погашення поточних зобов'язань так як вона є найдинамічнішою.

З інших видів поточних зобов'язань запропоновано скласти календарний графік контролю та планування. Це стосується розрахунків з оплати праці, соціального страхування та податків. Ці платежі є прогнозованими в діяльності підприємства і їх нарахування та сплату можна запланувати.

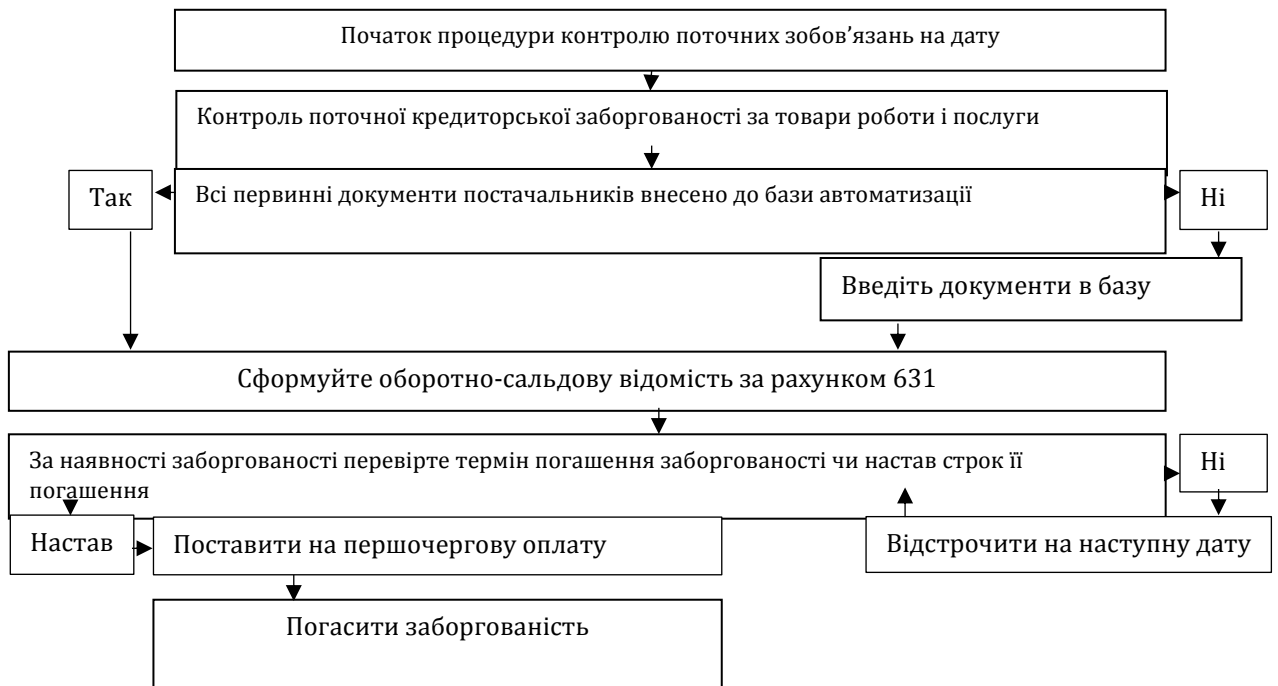


Рис. 1. Алгоритм процедур з перевірки та погашення поточних зобов'язань з кредиторської заборгованості за товари роботи та послуги у ТОВ «АЛЬФА»

Джерело: побудовано авторами.

Приклад плану поточних зобов'язань на жовтень 2019 року наведемо в табл. 2.

Таблиця 2

План нарахування та погашення поточних зобов'язань на жовтень 2019 року для ТОВ «АЛЬФА»

№	Вид зобов'язання	Дата	Сума, грн.
1	Виплата заробітної плати за другу половину вересня	1-2.10.2019	37600,00
2	Сплата супутніх податків	1-2.10.2019	8272,00
3	Погашення зобов'язань з оренди	7-10.10.2019	40000,00
4	Оплата охорони	1-9.10.2019	1000,00
5	Комунальні послуги	9-10.10.2019	8500,00
6	Виплата заробітної плати за першу половину жовтня	15-16.10.2019	37600,00
7	Сплата супутніх податків	15-16.10.2019	8272,00
8	Контроль рахунку ПДВ та сплата ПДВ	15-30.10.2019	50000,00
9	Оплата послуг за зв'язок та Інтернет	28-30.10.2019	1600,00
Разом			192844,00

Джерело: побудовано авторами.

Також пропонуємо документообіг з поточними кредиторами перевести в повністю автоматизовану площину і обмінюватись актами виконаних робіт та видатковими накладними в системах електронного документообігу за допомогою кваліфікованого електронного підпису [2].

На нашу думку, запропонована система обліково-аналітичного забезпечення удосконалення обліку поточних зобов'язань, що складається з класифікації зобов'язань, алгоритму контролю і плану нарахувань та погашень поточних зобов'язань дозволить краще управляти поточними зобов'язаннями підприємства та вчасно накопичувати кошти для їх погашення та може бути застосована на будь-якому підприємстві.

Список використаних джерел

1. Вдосконалення обліку поточних зобов'язань / В. О. Ганусич, М. І. Лоя // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 238-241
2. Ковова І. С., Добровольська О. А. Вітчизняні засоби автоматизації обліку і контролю розрахунків з контрагентами // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». – 2018. – №11. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2018-11-4320>
3. Ковова І. Актуальні аспекти розкриття в звітності інформації щодо рахунків з постачальниками в умовах євроінтеграції [Текст] / І. Ковова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 7-8. – С. 36-40

ЛЕБІДЬ Оксана

к.фіз.-мат.н., доцент, доцент кафедри комп'ютерних наук та інженерії програмного забезпечення

ТОКАРЄВА Ярослава

студент факультету управління

Університет митної справи та фінансів

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ

Одними з основних елементів економічної діяльності підприємства є стратегічне й поточне планування, аналіз господарської діяльності, облік, звітність і контроль. Усі ці елементи повинні мати певну базу для забезпечення своєї діяльності, а саме: використання математичних методів і моделювання. Коли всі ці складові будуть правильно проаналізовані й поставлені, підприємство буде працювати та приносити позитивний ефект.

Метою дослідження є розгляд основних математичних методів та їх практичне використання в управлінні.

Математичний метод у сфері управління та економіки – це складовий елемент у системі управління. Він слугує для прискорення та точності обліку, економічного та фінансового аналізу за допомогою якого можна комплексно вивчити механізм функціонування підприємства і надалі підвищувати його ефективність.

При дослідженні процесів, які відбуваються на підприємстві, виникають певні труднощі із тим, як чітко структурувати великий обсяг інформації, щоб не упустити важливі дані. Тому основним методом в управлінні є метод моделювання – метод вивчення складного об'єкта шляхом його заміни найбільш зручним для дослідження об'єктом, який зберігає істотні риси об'єкта, що вивчається, а також процес побудови об'єкта-замісника [2, с. 44]. Цей метод базується на методі аналогій, тобто вивчення реального об'єкта через розгляд подібного йому об'єкта, тобто моделі.

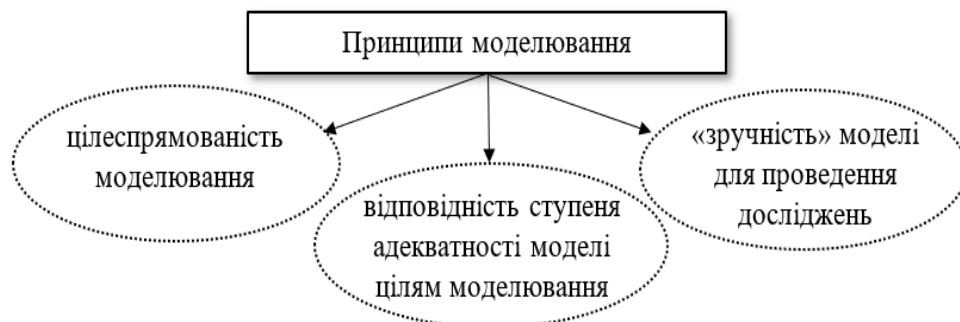


Рис. 1. Основні принципи моделювання

Джерело: побудовано автором за даними [2, с. 48].

На рис. 1 зображено основні принципи моделювання. Принцип цілеспрямованості означає, що модель повинна відповідати цілям, заради яких розробляється моделювання. Принцип відповідності моделі передбачає, що потрібна адекватність моделі оригіналу визначається цілям дослідження. Принцип «зручності» відтворює спрощення моделі, ніж на оригіналі.

Отже, модель повинна бути простою, цілеспрямованою, містити все необхідне для досягнення основних цілей, адаптивною, надійною, тобто модель – це образ досліджуваного явища, процесу об'єкта.

Розрізняють два види моделей: фізичні та абстрактні. До фізичних належать реальні об'єкти в мініатюрі. Абстрактні поділяються на символічні та словесно-описові. Символічні моделі зображують у табличному, графічному або математичному вигляді, а словесно-описові – в економіці це економічні програми, пояснювальні записки до проектів та ін. Ці моделі дозволяють чітко описати ситуацію, але складно використовувати для моделювання, тому їх перетворюють на математичні моделі.

Математична модель – це знакова модель досліджуваної системи, яка складена за допомогою мови математики. Вона створюється, щоб визначити оптимальні значення та фінансово-економічний аналіз діяльності й прогнозування параметрів процесу.

Економіко-математична модель – це знакова модель досліджуваного економічного процесу.

Економіко-математичні методи – це методи розробки, дослідження й прийняття рішень за економічно-математичними моделями.

В загальному вигляді економіко-математичні моделі розділяють наступним чином:

- макроекономічні, аналіз яких застосовується на макрорівні, та мікроекономічні, планування яких здійснюється на підприємствах, фірмах;
- статистичні, в яких всі залежні віднесені до одного моменту часу, та динамічні, в яких економічні системи відображені з плином часу;
- детерміновані, в яких результати на виході визначаються заданими величинами, та ймовірнісні, в яких результати при виході розрізняються з заданими значеннями на вході;
- аналітичні, які призначені для прогнозування явищ на основі відомих або ймовірнісних даних, та нормативні, які слугують шаблоном прийняття оптимальних рішень, рекомендації щодо управлінської поведінки [1, с. 8].

Отже, практичним завданням економіко-математичного моделювання є: аналіз економічних процесів; прогнозування; формування та прийняття оптимальних управлінських рішень. [3, с. 9]

Існують також різні види моделювання, які застосовують в управлінні, серед яких аналітичне моделювання, сітьове моделювання,

економічно-стратегічне моделювання та ін. Сутність аналітичного моделювання полягає в тому, що модель функціонування системи, яка являє собою сукупність математичних виразів, що описують процеси, які відбуваються в системах, що моделюються, будується на основі результатів аналізу цих процесів. Будування моделі вимагає аналізу та вибору процесів, визначення параметрів та безпосереднє будування аналітичної моделі функціонування системи, яке відбувається за допомогою аналітичних або чисельних методів. З одного боку, є можливість проведення повного дослідження функціонування системи математичними методами, з іншого – аналітичне моделювання не підходить для складних систем. Сітьове моделювання є ефективним при вирішенні практичних задач управління, яке дозволяє використовувати математичні методи, реалізовувати системний підхід і застосування елементів кібернетики, що дає змогу підвищити рівень планування та управління цими процесами. Метод планування й управління, в основі якого лежить використання сітьової моделі управління процесу, має назву сітьове планування і управління (цей метод дозволяє планувати і керувати функціонуванням складних систем за допомогою сітьової моделі) [2, с. 122].

Економіко-статистичне моделювання – це побудова моделей залежності попиту від факторів, що його визначають [3, с. 6]. При формуванні цього моделювання здійснюється аналіз економічного процесу, визначення показника, який має важливу роль у процесі розвитку, прогнозування (для короткострокового прогнозування використовують адаптивні методи) та статистичні дані.

Таким чином, у даному дослідженні було розглянуто основні методи управління. Одні мають певний ряд переваг, але незважаючи на це мають і недоліки. Нажаль, ідеального метода, який би змусив працювати підприємство ідеально не існує. По-перше, на це впливає багато зовнішніх і внутрішніх факторів. По-друге, оцінка певних явищ є суб'єктивною, а отже, можливі похибки. Тому результати, отримані в ході моделювання, зазвичай є максимально наближеними до реальності, тобто вони можуть бути розглянуті як альтернативні засоби, але прийняття управлінських рішень вже здійснюється безпосередньо людиною.

Список використаних джерел

1. Гармаш А. Н. Математические методы в управлении : уч. пособ. / А. Н. Гармаш, И. В. Орлова. – М., 2012. – 272 с.
2. Заболотский В. П. Математические модели в управлении : уч. пособ. / В. П. Заболотский, А. А. Оводенко, А. Г. Степанов. – С.-П., 2001. – 196 с.
3. Стадник Ю. А. Економіко-математичне моделювання : консп. лекцій / Ю. А. Стадник. Львів, – 2017. – 44 с.

ЛЕВКОВЕЦЬ Наталія

старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет

МЕТОД ФІНАНСОВОЇ СТАТИСТИКИ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

Розвиток фінансової статистики тісно пов'язаний із загальними економічними завданнями, які вирішує держава в сучасних умовах.

У сучасних умовах статистика відображає діяльність з виробництва та обігу товарів і надання послуг. Метод фінансової статистики у значній мірі відповідає методам інших розділів соціально-економічної статистики, хоча і має визначену специфіку. Він являє собою певну процедуру, що складається з етапів. Насамперед це розробка наукової гіпотези статистичного дослідження. Вона передбачає постановку завдань дослідження для досягнення конкретної мети, формулювання цієї мети, виділення й обмеження об'єкта спостереження, розробку системи показників, що дозволяють описати досліджуваний об'єкт, здійснити подальший аналіз [1, с. 18].

Статистичне спостереження, як перший етап статистичного дослідження полягає в збиранні необхідних відомостей про досліджуваний об'єкт. Зведення й групування зібраних даних – це другий етап статистичного дослідження. Від якості роботи, проведеної на перших етапах, залежить якість статистичного аналізу, соціально-економічних висновків. На заключному етапі аналізу й аналітичного узагальнення зібрана і підготовлена інформація піддається дослідженню.

Статистичний аналіз у фінансовій статистиці припускає використання методу середніх, індексного методу, традиційних підходів до вивчення динаміки розвитку явищ, кореляційно-регресійного аналізу тощо. Послідовність перерахованих дій представляє метод дослідження фінансової статистики. Особливості методу фінансової статистики полягають у необхідності використання в конкретних розрахунках фінансової математики. Фінансово-економічні розрахунки (фінансова математика) поряд з іншими методами статистики дають цілісну концепцію кількісного аналізу умов і результатів фінансово-кредитних й інших комерційних операцій. Значення фінансово-економічних розрахунків як специфічного методу статистики полягає в тому, що він дозволяє розглядати можливі варіанти вкладення коштів і вибирати серед них найбільш ефективні, аналізувати наслідки вже зроблених витрат.

Реалізація основного завдання вимагає його конкретизації і визначення завдань фінансової статистики:

- розроблення методів обчислення показників, які відображають особливості фінансової системи та фінансового сектору та оцінюють діяльність фінансових інституцій;

- статистичне дослідження процесу формування, розподілу, перерозподілу та використання ВВП та національного доходу з метою визначення мобілізації централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів та ефективності їх використання у фінансовому секторі;

- статистичне оцінювання структури, пропорцій і закономірностей розвитку фінансового сектору, вивчення взаємозв'язку між сферами та ланками фінансової системи та їх впливу на економічний розвиток країни;

- вивчення характеру і дій законів у фінансовій системі країни;

- дослідження структури фінансової системи в статичній та динамічній взаємозв'язку між її сферами та ланками та їх вплив на розвиток економіки країни [2, с.42].

Завдання фінансової статистики реалізуються через її функції:

- оперативна - дозволяє проведення статистичного аналізу формування і використання фінансових ресурсів, зокрема грошових надходжень, доходів у процесі фінансово-господарської діяльності;

- управлінська - формування інформаційного забезпечення процесу управління фінансово-економічними процесами в країні на основі вивчення статистичних закономірностей розвитку фінансового сектору і фінансової системи; ця функція реалізується через отримання статистичних даних економічними суб'єктами і передусім органами влади, а також через удосконалення ними власної методології стосовно складання звітності, способів збирання та оброблення даних, розроблення системи показників та алгоритму їх обчислення;

- контрольна - розкриття повних і адекватних фінансово-статистичних даних про основні сфери суспільної діяльності та макроекономічні процеси, які складають інформаційною основою фінансового контролю виконання проектів, планів, програм і прогнозів, а також забезпечують інструментарій для оцінювання наявних резервів та визначення шляхів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів [2, с. 43].

Ефективне управління фінансами неможливе без застосування статистичного інструментарію. Фінансова статистика як галузь економічної статистики при вивченні масових соціально-економічних явищ використовує загальнонаукові поняття та закони.

Список використаних джерел

1. Кремень О.І. Фінанси: Навчальний посібник/ О.І. Кремень, В.М. Кремень. - К., 2010. -447с.

2. Мальчик М. В., Галашко С. І., Пелех А. І. Фінансова статистика. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 184 с.

ЛЕЩУХ Ірина

к.е.н., науковий співробітник відділу просторового розвитку

Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені
М. Долішнього НАН України»

ПОТЕНЦІАЛ БІЗНЕСУ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

В умовах децентралізації роль бізнесу як рушійної сили економіки стає дедалі більш актуальною, а рівень його розвитку залежить від формування та реалізації потенціалу як окремих індивідів (підприємців), так і регіону та держави загалом. Потенціал бізнесу – особливий вид потенціалу, який здатен забезпечити швидкий розвиток економіки регіону та держави, адже зумовлює вибір цілей у стратегічному періоді, визначає доцільність і напрями організаційних змін, вказує на спрямованість та впливає на темпи зростання виробничих потужностей, дозволяє визначити підприємницький внесок у досягнення економічного зростання регіону, а тому потребує детального дослідження та визначення загальних аспектів його регіонального формування [1, с. 358].

Сучасні вітчизняні дослідники потенціал бізнесу здебільшого розглядають на макрорівні з ресурсної позиції (тобто в контексті ресурсів підприємства) та/або навичок і здібностей підприємців. Так, Б. Карпінський та

Т. Шира вбачають у змісті категорії «потенціал бізнесу» сукупність ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, технічних, інноваційних тощо), навичок і можливостей менеджерів різних рівнів ієрархії та персоналу, що бере безпосередню участь у процесі виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [2, с. 77]. Однак таке трактування дещо ототожнює підприємницький потенціал з виробничим.

Інший підхід до тлумачення категорії «потенціал бізнесу» пропонує О. Сологуб [3, с. 61]. Так, автор пропонує розглядати це поняття у регіональному аспекті і пропонує трактувати його як «...сукупність підприємств, що здійснюють свою діяльність на господарському ринку та з урахуванням існуючих можливостей щодо створення у майбутньому нових підприємств, оскільки світовий досвід переконав, що в Україні є достатньо значний нереалізований резерв підприємницьких ресурсів». Погоджуючись з вищезазначеним автором, у даному дослідженні пропонуємо розглянути та оцінити потенціал бізнесу у комплексному системному регіональному розумінні (на прикладі міст обласного значення та районів Львівської області).

Первинними показниками для оцінювання потенціалу бізнесу пропонуємо обрати показники:

- 1) кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. населення;
- 2) частка прибуткових підприємств у загальній кількості підприємств;
- 3) кількість зайнятих працівників у розрахунку на одне підприємство;
- 4) обсяг реалізації товарів, робіт, послуг підприємств;
- 5) співвідношення експорту та імпорту товарів;
- 6) капітальні інвестиції в розрахунку на 1 тис. населення;
- 7) прямі іноземні інвестиції в розрахунку на 1 тис. населення.

Враховуючи, що усі вище наведені показники економічного розвитку є іменованими величинами, вважаємо необхідним їх попереднє нормування, яке забезпечить порівнянність та співставність сформованої інформаційної бази.

Результати оцінювання. Попри загалом вищий потенціал бізнесу міст обласного значення Львівської області, порівняно із районами (у звітному році відповідно 0,26 і 0,25, у базовому – 0,28 і 0,23), у 2017 р., щодо 2013 р., середнє значення показника «потенціал бізнесу» у містах обласного значення дещо знизилося – з 0,28 до 0,26 пункти, а в районах області зросло – з 0,23 до 0,25 пункти.

Впродовж досліджуваного періоду серед міст обласного значення лідерство за досліджуваним показником утримували м. Львів, Моршин та Трускавець. При цьому, у 2017 р. рівень диверсифікації міст обласного значення за показником «потенціал бізнесу» був доволі високим – коефіцієнт варіації (K_v), який розраховано як процентне відношення середнього квадратичного відхилення до середнього арифметичного ознаки, становить 57%. Варіація показника «потенціал бізнесу» була значною і в районах Львівської області – K_v склав у 2017 р. 43,4%. Зазначене свідчить про наявність територіальних диспропорцій розвитку бізнесу у Львівській області.

Загалом, зниження потенціалу бізнесу міст обласного значення Львівської області зумовлено низкою факторів макроекономічного характеру, внаслідок чого:

1. Знизилася кількість діючих підприємств у 2017 р. порівняно із 2013 р. у всіх містах, окрім м. Моршин. Так, якщо в середньому в області кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. населення скоротилася у звітному році щодо базового на 3 підприємства, то в м. Борислав – на 21 підприємство, а у м. Трускавець – на 25 підприємств. Попри це, у 2017 р. міста обласного значення із найвищим потенціалом ведення бізнесу (м. Львів, Моршин та Трускавець) все ж характеризувалися і найвищою кількістю підприємств. Так, у м. Львові у 2017 р. на кожних 10 тис. населення

припадало 133 підприємства, а у м. Трускавець – 111 підприємств, що перевищило середній показник по області відповідно на 62 та 40 од. Однак, із загальної кількості діючих підприємств у зазначених містах, прибуток у звітному році отримали лише 69,4% та 68,2% підприємств відповідно (при цьому, відповідний середній показник по області – 72,1%). Натомість, найвища частка прибуткових підприємств в 2017 р. зафіксована у м. Самбір – 77,8% від загальної кількості діючих у місті підприємств.

2. Скоротилася чисельність зайнятих працівників у розрахунку на одне підприємство у 2017 р. щодо 2013 р. у всіх досліджуваних містах, крім мм. Борислав та Новий Розділ. У м. Моршин значення названого показника в звітному році щодо базового знизилася на 14 од. при тому, що чисельність підприємств у розрахунку на 10 тис. населення протягом досліджуваного періоду навпаки зростає – на 2 од.

3. Збереглася низька експортоорієнтованість міст обласного значення. У 2017 р. позитивним сальдо зовнішньої торгівлі товарами характеризувалися лише чотири із дев'яти досліджуваних міст – мм. Новий Розділ, Самбір, Трускавець, Червоноград (у 2013 р. – мм. Дрогобич, Новий Розділ і Самбір). В зв'язку з цим, вважаємо що вихід вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, а також нарощення обсягів експорту товарів та послуг є вагомим стимулом до їх кооперування у вигляді різних форм просторової інтеграції бізнесу всередині регіонів України задля посилення своїх конкурентних позицій.

4. Знизилася обсяги залучення прямих іноземних інвестицій, що мало місце у всіх досліджуваних містах упродовж 2013-2017 рр. Єдиним містом обласного значення Львівської області із стабільно позитивною динамікою зазначеного показника впродовж досліджуваного періоду було м. Червоноград, яким у 2017 р. в розрахунку на 1 тис. населення залучено 85,3 тис. дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 13,1% більше, ніж у базовому році.

Найвищі обсяги залучення прямих іноземних інвестицій впродовж усього досліджуваного періоду спостерігалися у м. Трускавець – 1214,6 тис. дол. США в розрахунку на 1 тис. населення у 2013 р., а у 2015 р. та 2017 р. – відповідно 1604,4 тис. дол. США та 1580,1 тис. дол. США.

Поряд з цим, серед позитивних аспектів розвитку бізнес-середовища в містах обласного значення Львівської області за аналізований період необхідно відзначити позитивну динаміку залучення капітальних інвестицій у всіх досліджуваних адміністративних одиницях. Так, найвищий приріст капітальних інвестицій в розрахунку на 1 тис. населення у 2017 р. щодо 2013 р. зафіксований у мм. Стрий – 268,1%, Дрогобич – 219,8% і Львів – 218,4%. При цьому, відповідний середній показник по області становив 246,3%.

Перспектива подальших досліджень у даній сфері вбачається у розробці концепції зміцнення спроможності міст обласного значення Львівської області на основі ефективного використання потенціалу бізнесу.

Список використаних джерел

1. Лещух І.В. Оцінювання потенціалу бізнесу міст обласного значення Львівської області. Інфраструктура ринку [Електронний ресурс] : наук.-практ. журн. Вип. 29. Одеса : [б. в.], 2019. Режим доступу : <http://www.market-infr.od.ua>

2. Карпінський Б., Шира Т. Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування. Регіональна економіка. 2007. № 2. С. 77-86.

3. Сологуб О. Сучасні аспекти формування підприємницького потенціалу регіону. Економіка і регіон. 2015. № 3 (52). С. 60-65.

ЛИНЕНКО Андрій

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

ЖУЧКОВА Світлана

студент економічного факультету

Запорізький національний університет

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ

Сучасний розвиток цифрових технологій відбувається в усіх сферах, отже банківська діяльність також зазнає суттєвих трансформацій у зв'язку з поширенням можливостей дистанційного обслуговування клієнтів, швидкої обробки значних масивів інформації, автоматизації багатьох бізнес-процесів тощо. Втім ці тенденції роблять банківські ризики менш прогнозованими, хоча сам інструментарій їх прогнозування наче й збагачується, швидкість і мінливість економічних процесів зумовлює високу ризикованість діяльності банків.

Намагаючись запобігти повторенню світової фінансової кризи чи, принаймні, зменшити негативний вплив майбутніх криз на банківську сферу економіки Базельським комітетом з питань банківського нагляду були суттєво доопрацьовані вимоги до капіталу банків. Так, міжнародними нормами регулювання банківської діяльності передбачено певне збільшення розміру капіталу банків, а крім цього ще й підвищення його якості, запровадження різних буферів капіталу та вдосконалення методичних підходів до розрахунку нормативів достатності, коли активи зважуються на відповідні коефіцієнти ризику, враховуються кредитний, операційний, ринковий та інші види банківського ризику. До того ж, моніторинг за відповідністю банківського капіталу цим вимогам має проводитися перманентно. Національний регулятор здійснює імплементацію міжнародних вимог, зокрема щодо банківського капіталу, тому фінансовий менеджмент банків України повинен мати сучасні інформаційні системи і технології, що давали б змогу на постійній основі, точно й оперативно виконувати необхідні обчислення щодо розміру та якості банківського капіталу з урахуванням усіх можливих ризиків, зумовлених внутрішніми бізнес-процесами, а також тенденціями в близькому оточенні банку й макроекономічними змінами, які вже відбулися чи лише прогнозуються.

Отже, механізм управління капіталом банку суттєво ускладнюється, так банківським установам України необхідно дотримуватися економічних нормативів капіталу, що передбачені Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні. Постановою НБУ передбачені такі нормативи капіталу: мінімального розміру регулятивного капіталу,

достатності (адекватності) регулятивного капіталу та достатності основного капіталу [1].

Наче все просто, проте зважаючи, наприклад на чинний порядок розрахунку регулятивного капіталу банку чи сумарної балансової вартості активів і позабалансових зобов'язань, зважених за ступенем кредитного ризику, або ж буферу запасу (консервації) капіталу та контрциклічного буферу банківського капіталу, доводиться констатувати, що «вручну» ці розрахунки здійснити неможливо. Коли ж постає завдання не лише постійно розраховувати ці показники, а ще й точно визначати фактори, які на них впливають, прогнозувати ці фінансові параметри, запроваджуючи різні стрес-тести та перевіряючи ймовірність розвитку певних сценаріїв, можна з упевненістю стверджувати, що сучасному банку не обійтися без інформаційних технологій управління банківським капіталом із урахуванням ризиків.

У Положенні про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах інформаційна система щодо управління ризиками банку визначена як сукупність технічних засобів, методів і процедур, що забезпечують реєстрацію, зберігання, оброблення, моніторинг і своєчасне формування достовірної інформації для звітування (інформування), аналізу та прийняття своєчасних та адекватних управлінських рішень щодо управління ризиками [2]. Однак банківськими ризиками неможливо управляти без здійснення відповідного управлінського впливу на капітал банку (власний, регулятивний, основний і додатковий, буфери капіталу тощо), адже саме ці складові фінансових ресурсів дають змогу убезпечити банківську діяльність, захистити економічні інтереси власників банківського бізнесу та клієнтів банку.

Офіційно оприлюднена статистика регулятора щодо нормативів і складових розрахунку регулятивного капіталу свідчить, що всі 76 банків України, які мали банківську ліцензію станом на 01.10.2019 р., дотримувалися встановлених нормативів [3]. Однак, наприклад, АТ «МЕГАБАНК» мав фактичне значення достатності (адекватності) регулятивного капіталу на рівні 11,78%, при нормативному – не менше 10%, тобто він критично наблизився до граничного мінімуму. Натомість, ПрАТ «БАНК ФАМІЛЬНИЙ» мав фактичне значення цього показника на рівні 444,86%, що також свідчить про системні негаразди банківської установи, адже такі диспропорції вказують на неефективність фінансового менеджменту. Напевне цим банкам необхідно вдосконалювати інформаційні технології, що застосовуються в управлінні їхнім капіталом.

Вітчизняні дослідники О. В. Пернарівський і С. М. Тат'яніна слушно зазначають, що українські банки у своїй звітності відображають в основному експозиції ризиків, тобто суми, які піддаються відповідним ризикам. При цьому оцінки щодо чинників ризиків (ймовірностей ставок тощо) практично відсутні, відповідно, відсутні і показники ризиків у

грошовому вираженні. Все це свідчить про недостатній рівень агрегування вітчизняними банками даних щодо ризиків і відображення їх у своїй фінансовій звітності [4, с. 393].

Проблема пояснюється недостатнім рівнем впровадження банками України сучасних інформаційних технологій управління банківським капіталом, хоча перспективи сьогодні є досить широкими. Так, наприклад, обґрунтовуючи можливості застосування хмарних систем підтримки прийняття рішень у банківському секторі, Г. Ф. Іванченко й О. П. Стецька зазначають, що банки вже побачили економічні вигоди і готові проявляти більше довіри новим технологіям, хоча це і пов'язано з певними ризиками втрати контролю над ключовою інформацією. Подальший розвиток буде відбуватися, найімовірніше, від найбільш безпечного сценарію використання хмарних сервісів для функцій управління закупівлями, кадрами тощо до більш глибокого проникнення хмар в основну банківську діяльність [5, с. 363].

Отже, сучасне банківництво розвивається на засадах діджиталізації, тому й системи управління банківським капіталом із урахуванням ризиків також мають удосконалюватися з орієнтацією на застосування нових інформаційних технологій, які забезпечують можливості для об'єктивного аналізу достатності банківського капіталу, прогнозування різних сценаріїв і проведення стрес-тестів з метою обґрунтування необхідної величини та якості капіталу банку, достатніх для його розвитку й убезпечення як власників, так і клієнтів.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова НБУ від 28.08.2001 р. № 368. Дата оновлення: 02.09.2019. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення: 11.11.2019).
2. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Постанова Правління НБУ від 11.06.2018 р. № 64. Дата оновлення: 05.06.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення: 12.11.2019).
3. Наглядова статистика НБУ. Нормативи та складові розрахунку регулятивного капіталу. URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 12.11.2019).
4. Пернарівський О. В., Татяніна С. М. Принципи та стан формування інформаційних систем управління ризиками в банках України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Дніпро, 2018. Вип. 4 (15). С. 388–393.
5. Іванченко Г. Ф., Стецька О. П. Сучасні перспективи хмарних СППР у банківському секторі. Інфраструктура ринку. Одеса, 2016. Вип. 2. С. 361–364.

МЕДИНСЬКА Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет

САСОЛІНА Наталія

заступник директора

Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж

**СУЧАСНІ МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ
РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ**

Податкове планування виступає одним із елементів державного податкового механізму, який сприяє формуванню обсягу надходжень податкових платежів до бюджету держави.

Сучасні методи податкового планування можуть впливати на економічні процеси як на макрорівні, так і на мікрорівні. Податкові методи макрорівня спрямовані на забезпечення зростання ВВП країни, стримування безробіття, зменшення бюджетного дефіциту тощо. На мікрорівні податкові методи стимулюють розвиток підприємництва, зменшення тіньового сектору, збільшення прибутковості підприємств тощо.

Методи податкового планування – методи, які за допомогою прогнозних та аналітичних показників дозволяють скласти план бюджетних надходжень на наступні періоди, що є підґрунтям для складання проекту Державного бюджету України [1, с. 92].

При плануванні податкових надходжень важливо враховувати вплив окремих екзогенних та ендогенних факторів, які мають комплексний характер та вплив на рівень податкових надходжень до бюджету.

До екзогенних факторів відносять: зовнішньоекономічна кон'юнктура, вибір концепції економічного розвитку країни, рівень цін на певні види продукції у світі, політична ситуація у світі, міжнародна координація національних податкових політик у рамках інтеграційних об'єднань і т. ін.

Ендогенні фактори включають: зношеність основних засобів, податкові пільги, податковий борг, стан розрахунків за окремими податками, рівень інвестиційної, інноваційної та підприємницької активності, політична ситуація у державі.

Через велику кількість існуючих методів прогнозування і планування застосовуються різноманітні їх класифікації та групування.

Однією з таких класифікацій є розподіл методів планування на формалізовані і неформалізовані (рис. 1).



Рис. 1. Методи податкового прогнозування і планування
Джерело: побудовано авторами за даними [2].

Формалізовані методи прогнозування базуються на побудові прогнозів формальними засобами математичної теорії, які дозволяють підвищити достовірність і точність прогнозів, значно скоротити терміни їх виконання, полегшити обробку інформації та оцінки результатів.

Неформалізовані методи засновані на описі аналітичних процедур без використання аналітичних залежностей. Застосування цих методів характеризується певним суб'єктивізмом, оскільки велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика. Інтуїтивні методи використовуються у випадку неможливості кількісної оцінки окремих явищ (процесів) або неможливості врахування багатьох факторів через складність об'єктів. Ці методи базуються на використанні експертних оцінок. З їх допомогою встановлюється ступінь складності і актуальності проблеми, визначаються основні цілі та критерії, виявляються найбільш важливі фактори і взаємозв'язок між ними, вибираються альтернативи, яким віддають

найбільші переваги. В умовах реформування Державної податкової служби України (далі – ДПС) від 21 серпня 2019 р. та згідно Плану роботи ДПС на 2019 рік, передбачено очікувані надходження закріплених платежів з урахуванням показників соціально-економічного розвитку, сучасних тенденцій надходжень податків і зборів на всіх рінках бюджетів у розрізі головних управлінь ДПС в областях, м. Києві, Офісів великих платників податків ДПС, митних органів [3].

Одним із головних напрямків реформування ДПС має стати розвиток онлайн сервісів і діджиталізація. Державна податкова служба вже працює над удосконаленням Електронного кабінету платника податків, а з 1 січня 2020 року ДПС має надати для тестування СОФТ для програмного РРО, який буде безкоштовним для скачування і обслуговування, курс на розвиток онлайн сервісів буде врахований і при підготовці анонсованої Урядом податкової реформи.

Однією із задач оновленої податкової служби є пропагування добровільної сплати податків і завдяки електронним сервісам, які дозволяють спростити роботу бізнесу, рівень добровільності зростатиме, що вплине на підвищення податкової культури платників податків та працівників ДПС. Внаслідок виконання податкових планів і прогнозів відбудеться збільшення податкових надходжень і наповнення доходів бюджетів різних рівнів, та зменшення фактів ухилення та уникнення сплати податків.

Список використаних джерел

1. Мединська Т.В. Застосування податкових методів в системі державного регулювання національної економіки / Т.В. Мединська, Л.І. Мисько // Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (28 травня 2019 р.). – Одеса: ОНПУ, 2019. – С. 91-93.

2. Інтелектуальні технології моделювання в інформаційно-аналітичній системі державної податкової служби: монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2010. – 358 с.

3. Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// tax.gov.ua](http://tax.gov.ua)

MELYCH Oksana

Kandydat nauk (ekonomia), profesor nadzwyczajny, profesor nadzwyczajny
Wydziału Finansów im. S.I. Jurij

Tarnopolski Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny

MAĆKOWIAK Wioleta

studentka

Uniwersytet Gdański

KREDYT KUPIECKI: ISTOTA I KORZYŚCI

Należności są wynikiem sprzedaży produktów bądź świadczenia usług oraz odroczenia terminu zapłaty za nie w stosunku do daty odbioru przez klienta. Odroczenie zapłaty oznacza udzielenie kredytu odbiorcy. Kredyt ten może mieć charakter:

1) manipulacyjny, gdy odroczenie zapłaty wynika z okresu przyjęcia i sprawdzenia przez odbiorcę towaru oraz przesłania gotówki co zwykle trwa do kilku dni;

2) handlowy (kupiECKI [2]), gdy jest to świadoma polityka prowadzona przez dostawcę (wierzyciela) w celu zacieśnienia współpracy między firmami, polegająca na kredytowaniu zapasów odbiorcy na określony z góry czas lub do czasu upłynięcia określonej partii zapasów,

3) sprzedaży ratalnej, gdy płatność jest rozłożona w czasie w celu zwiększenia kręgu odbiorców niemających możliwości jednorazowego wydatkowania większych kwot gotówki.

Kredyt manipulacyjny dotyczy należności o krótkim, kilkudniowym terminie zapłaty wyznaczonym po wykonaniu świadczenia. Okres ten przeznaczony jest na przyjęcie dostawy przez odbiorcę i dokonanie czynności technicznych związanych z przekazaniem gotówki. Kredyt manipulacyjny występuje przy każdej transakcji bezgotówkowej.

Kredyt handlowy występuje w związku z odroczeniem płatności poza okres potrzebny na dokonanie czynności manipulacyjnych. Oznacza to, że odbiorca nabywający od dostawcy produkty nie płaci za nie od razu gotówką, lecz dopiero po pewnym czasie. Przez okres od momentu wykonania świadczenia do momentu zapłaty jest kredytowany przez dostawcę. Odbiorca nie musi ubiegać się o kredyt w banku. Jest to świadome finansowanie odbiorcy produktów przez dostawcę w celu utrzymania lub wzrostu sprzedaży [4].

Sprzedaż na kredyt kupiECKI zwiększa koszty u dostawcy. Rozmiary tego wzrostu można obliczyć przyjmując za podstawę stopę oprocentowania kredytów wykorzystywanych przez sprzedającego z uwzględnieniem ryzyka możliwej niewypłacalności odbiorcy. Koszt ten oznacza redukcję na zysku wynikającym ze współpracy z danym odbiorcą. Należy traktować ten koszt jako zmniejszenie wpływów ze sprzedaży na kredyt w stosunku do sprzedaży za

gotówkę. Firma ma możliwości wpływu na postępowanie odbiorców, poziom należności a także ich strukturę. Te elementy mieszczą się w polityce kredytowej jaką stosuje przedsiębiorstwo, a dokładniej w jej instrumentach, mechanizmach i narzędziach informatycznych [5, S. 259]. Głównymi instrumentami polityki kredytowej przedsiębiorstwa są warunki płynności, limity kredytu oraz zabezpieczenia [1, S. 27]. Można wyróżnić dwie podstawowe pozycje przedsiębiorstwa, które udziela kredytu odbiorcom własnych produktów:

1. Pozycja dostawcy kredytu oznacza regularną zapłatę swoich zobowiązań swoim dostawcom a także gotowość do finansowania swoich odbiorców poprzez wydłużenie terminu spłaty należności.

2. Pozycja odbiorcy kredytu jest to pozycja, która jest charakterystyczna dla przedsiębiorstw, które mają niedostatek środków pieniężnych i nie najlepszą sytuację finansową. Cykl ich zobowiązań jest dłuższy od cyklu należności. Tego typu przedsiębiorstwa bardzo często korzystają z kredytu od dostawcy lub oczekują szybkiego uregulowania zobowiązań przez kontrahenta [3, S. 8].

Dla dostawcy prowadzenie polityki kredytowej wymaga rozstrzygnięcia poniższych kwestii definiujących atrakcyjność kredytu kupieckiego:

1) określenie długości kredytu, czyli okresu upływającego od wydania odbiorcom wyrobów do momentu uregulowania należności,

2) ustalenie sposobu oceny wiarygodności kredytowej odbiorców oraz określenie możliwego do zaakceptowania minimalnego poziomu tej wiarygodności,

3) ustalenie polityki windykowania należności,

4) określenie wielkości opustów udzielanych nabywcom płacącym gotówką.

Wybór określonej polityki kredytowej wiąże się z pewnymi korzyściami w postaci wzrostu sprzedaży jak i z pewnymi skutkami negatywnymi. Wydłużenie okresu kredytowania odbiorców prowadzi z jednej strony do wzrostu należności oraz wzrost kosztów ich finansowania. Również biorąc pod uwagę wiarygodność kredytową, rozluźnienie jej rygorów oraz poszerzenie zakresu sprzedaży kredytowej może prowadzić do zwiększenia wielkości sprzedaży, ale też grozi powstaniem strat w związku z niewywiązywaniem się dłużników z przyjętych zobowiązań kredytowych. Oznacza to, że stwarzanie dogodniejszych warunków kredytowania dla odbiorców będzie sprzyjać wzrostowi sprzedaży, jednakże może też prowadzić do wzrostu kosztów. Nadmierna ostrożność przed ponoszeniem kosztów lub strat prowadząca do zaostrzenia polityki kredytowej wobec odbiorców może doprowadzić przedsiębiorstwo do zmniejszenia sprzedaży, utraty rynku zbytu a w konsekwencji i redukcję zysków.

Bibliografia

1. Dluhopolskyi, O.; Koziuk, V.; Ivashuk, Y.; Klapkiv, Y., (2019). Environmental welfare: quality of policy vs. society's values. *Probl. Sustainable Dev.*, 14(1): 19-28.

2. Michalczyk L. Ochrona konsumenta w aspekcie tworzenia prawa konsumentckiego w UE / L. Michalczyk. // Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej SGH. – 2012. – Nr 1. – S. 99-111.

3. Michalczyk L. Prawna upadłość konsumentcka (bankructwo) w aspekcie ekonomiczno-socjologicznej „moralności płatniczej” / L. Michalczyk. // Handel Wewnętrzny. – 2011. – Nr 6. – S. 8-20.

4. Stępniewski J. Audyt i diagnostyka firmy / J. Stępniewski. – Wrocław: Akademia Ekonomiczna im. O. Langego we Wrocławiu, 2001. – 70 s.

5. Stępniewski J. Comptabilité, intelligence artificielle et imputations comptables des micro-données / éditeurs. E. Archambault, O. Arkhipoff // Nouveaux aspects de la comptabilité nationale / E. Archambault, O. Arkhipoff. – Paris: Eco-nomica, 1988. – S. 256–273.

MELNYK Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting and Taxation

PYTEL Sviatoslav

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting and Taxation

Ternopil National Economic University

ACCOUNTING TRANSPARENCY AS A MODERN TREND

In recent years, the term «transparency» has emerged as one of the most popular and keenly-touted concepts in the world. In the economic-political debate, the principle of transparency is often advocated as a prerequisite for accountability, legitimacy, policy efficiency, and good governance, as well as a universal remedy against corruption, corporate and political scandals, financial crises, and plenty of other problems. Increased transparency is a bearing ideal behind regulatory reform in many areas, including financial reporting and banking regulation. Parallel to these developments, as noted by Forssbaeck J. and Oxelheim L., the concept of transparency has seeped its way into academic research in a wide range of social science disciplines, including the economic sciences. This increased importance of transparency in economics and business studies has called for a reference work that surveys existing research on transparency and explores its meaning and significance in different areas [1].

According to the definition of Transparency International, an independent NGO that deals with the study of corruption in the world, transparency is about shedding light on rules, plans, processes and actions. It is knowing why, how, what, and how much. Transparency ensures that public officials, civil servants, managers, board members and businesspeople act visibly and understandably, and report on their activities. And it means that the general public can hold them to account. Transparency can defeat corruption in a range of areas, because it is the surest way of guarding against corruption, and helps increase trust in the people and institutions on which our futures depend [2].

Kokemuller N. mentioned that accounting transparency means offering a clear, concise, and balanced view of a company's financial situation to shareholders. The importance of accounting transparency grew after several prominent business and accounting scandals and heightened government regulations that require companies to comply with specific reporting standards [3].

Accounting transparency relates to the financial reporting process of accounting where companies report their financials to the public. This includes distribution of common financial reports such as balance sheets, income statements, statements of cash flow and statements of owners' equity.

Transparency extends expectations for accurate financial reporting beyond basic honesty. Transparent accounting is important because a complete and understandable picture of a company's financial position reduces uncertainty in our markets. Besides company are transparent when it reports anything that could potentially impact users of accounting information.

According to Abdel-khalik A. Rashad, the linkage between accounting and economic systems should be transparent to all participants in the information environment; the efficient functioning of capital markets is conditional on the availability of relatively timely and reliable information. The process of transferring information between those who produce it and users should lead to lower information asymmetry. Transparency of accounting covers two aspects: first, the amount, frequency and type of information transferred to the public domain should be sufficient to allow for proper evaluation of the firm's performance without revealing the industry secrets that may compromise the reporting firms' competitive advantages; second, the process should allow all external users equal access to information [4].

Many companies understand or experienced the importance of transparency in financial disclosures, but for some of them it is a hard way. Rigorous, accurate, strict accounting is the main key to ensuring transparency of accounting information and management and this true to for any kind of private or government enterprises and for governments as well. There are plenty of evidences that strict reporting regulation improves public welfare. So what should companies, and especially governments, be doing to increase transparency, boost investor confidence, and ultimately make better decisions?

A positive experience in solving the problem of transparency of accounting and financial reporting information of domestic enterprises are the steps taken by many countries, including members of the European Union. Considering the problem of accounting transparency and to eliminate the issues related to the comparability of information, the European Union decided to go by setting mandatory requirements which based on IFRS and special Directives for disclosure of information about the company. In general, the steps taken by the EU to establish mandatory requirements for information disclosure and accounting transparency, had a positive impact on the market, business and transparency of public finances in the EU member states. These results are presented in the works of many scientists, who studied the effects of the mandatory transition to IFRS in the EU [6].

In particular, a summary review of publications conducted by scientists of Institute of Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW), analyzed the results of the mandatory transition to IFRS in the EU. Information, which presented in the survey, indicates the positive effects of the IFRS adopting on the accounting transparency and financial reporting, comparability of cost of capital, market liquidity, efficiency, corporate investment and cross-border capital flows [7].

The results of studies that were presented at the Oxford Handbook of economic and institutional transparency are similar to the previous researches. According to the researchers, the mandatory adoption of IFRS for the EU-listed companies contributed to the transparency and comparability, improved the functioning of the internal market, increased investor protection and ensured confidence in the capital markets, as well as helped EU companies compete on equal terms within the EU and world markets [1].

In conclusion, accounting transparency should be based on quality accounting and reporting standards, as well as adequate disclosure methodology which provides an environment in which information about existing conditions, decisions and actions taken by the company, is accessible, transparent and understandable to all market participants.

References

1. Forssbaeck J. The Oxford Handbook of Economic and Institutional Transparency / Jens Forssbaeck, Lars Oxelheim. – New York: Oxford University Press, 2014. – 616 p.
2. What is transparency? [Electronic resource] Transparency International. – Mode of access: <https://www.transparency.org/what-is-corruption#what-is-transparency>. – Date of access: 04.11.2019.
3. Kokemuller N. What Is Accounting Transparency? / Neil Kokemuller [Electronic resource]. - Mode of access: <https://bizfluent.com/info-8601970-accounting-transparency.html>. - Date of access: 01.11.2019.
4. Abdel-khalik A.R. The Case against Fair Value Accounting / A. Rashad Abdel-khalik [Electronic resource]. - Mode of access: www.sec.gov/comments/4-573/4573-229.pdf. – Date of access: 14.11.2019.
5. Naughton J. How Transparent Accounting Leads to Smarter Decisions / James Naughton [Electronic resource]. - Mode of access: <https://insight.kellogg.northwestern.edu/article/how-transparent-accounting-leads-to-smarter-decisions>. - Date of access: 09.11.2019.
6. Melnyk N. Accounting Transparency in Ukraine / Nataliya Melnyk // Accounting in Ukraine under implementation of the European legislation : monograph / M. Luchko, N. Khorunzhak, I. Benko [et al.] ; under the guidance M. Luchko. - Ternopil : TNEU, 2017. - 232 p.
7. The Effects of Mandatory IFRS Adoption in the EU: A Review of Empirical Research [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.icaew.com/en/technical/financial-reporting/information-for-better-markets/ifbm-reports/the-effects-of-mandatory-ifrs-adoption-in-the-eu>. – Date of access: 09.11.2019.

МІХОВ Леонід

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і фінансів

ШАШКО Алла

магістрант кафедри економіки і фінансів

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємства та успіх його функціонування все більше визначає інформаційна складова. Наявність продуктивної системи електронного обміну даними стає елементом його конкурентоспроможності. Тому, безперечно, належний рівень інформатизації потребує відповідних дій на всіх рівнях господарської діяльності підприємств. Найактивніше нині інвестують в інформатизацію великі підприємства. Малі підприємства, здебільшого, обмежені у фінансах, а тому часто відмовляються від впровадження інформаційних технологій на своїх підприємствах.

Проблематиці інформаційних систем економічного характеру присвячено праці багатьох науковців, зокрема: С. Голова, П. Куцика, В. Ларікова, Є. Мниха, Б. Одінцева, В. Палія, В. Плескача, А.Романова, Я. Соколова та ін.

В сучасних умовах функціонування підприємства під час реалізації різноманітних систем здебільшого використовують інформаційні технології на базі комп'ютерних рішень. Інформаційна система дозволяє істотно скоротити всі види витрат діяльності підприємства, максимально оптимізувати управлінський процес [1, с. 13].

На даний момент існують два варіанти впровадження інформаційних систем – комплексний і точковий. У разі точкової системи всі елементи управління є автономними і по своїй суті розрізненими. Впровадження такої моделі передбачає поступову інтеграцію окремих складових в єдине ціле. Багато керівників віддають перевагу саме такому варіанту, зважаючи на нижчу вартість і недовіру до глобальних систем. І як результат такого впровадження – постійні збої і конфлікти в системі управління. Комплексний підхід усуває ці проблеми і дозволяє повністю автоматизувати бізнес-процеси. Системи документообігу, бухгалтерського обліку, тайм-менеджменту, технологій, виробництва в такому випадку працюють взаємопов'язано, безконфліктно і ефективно [2, с.142].

Таким чином, інформаційні технології стають невід'ємною і дуже важливою складовою такої інформаційної системи, як бухгалтерський облік [2, с. 144]. Донедавна метою впровадження інформаційних систем та

технологій на малих підприємствах було лише скорочення персоналу. В сучасних умовах це призводить, як правило, до появи ІТ-спеціаліста, який покликаний забезпечити технічний супровід інформаційних систем, або ж за допомогою передачі його на аутсорсинг. Застосування інформаційних технологій в автоматизації бухгалтерських процесів формує підвищені вимоги щодо кваліфікації бухгалтерів, які давно вже перестали бути просто обліковцями. Сучасний бухгалтер на малому підприємстві повинен володіти навиками не тільки облікової роботи, але й достатнім обсягом знань для того, щоб виконувати обов'язки помічника керівника. Бухгалтер-професіонал має справу не лише з веденням бухгалтерських записів, а й зацікавлений у встановленні зв'язків між фінансовими результатами й тими подіями, які сприяли їх отриманню, повинен використовувати свій досвід для надання допомоги керівнику підприємства у виборі оптимального управлінського рішення. В малому бізнесі, здебільшого, таке завдання виконує керівник підприємства. У країнах Західної Європи застосування інформаційних технологій у малому бізнесі сягає 80–90 %. В Україні все ще існує упередження про складність та недоступність інформаційних технологій для невеликих підприємств [3].

Найпоширенішою формою присутності у мережі є створення сайту (веб-представництва). Структурована інформація сайту дає змогу партнерам і клієнтам отримати повне уявлення про підприємство та його діяльність. Споживач одержує з рекламних банерів сайту й комерційних та ділових видань багато корисних веб-адрес, з яких можна дізнатися ціни, замовити товари. Такий спосіб передачі повідомлень потенційним клієнтам ефективніший за звичайні засоби комунікації: пошту, телефон, факс. За допомогою таких обов'язкових елементів, як інтерфейс або навігація, клієнт може самостійно вибрати необхідну для вивчення інформацію. Сайт є доповненням до рекламної кампанії, забезпечуючи можливість зворотного зв'язку й інтерактивної роботи з даними підприємства.

Ще однією з найбільших проблем сучасного суспільства є інформаційне перепоповнення, яке, значною мірою, визначається мережею Інтернет як світовим сховищем знань, що відкриває доступ до мільйонів і мільярдів різних інформаційних ресурсів, незалежно від їх географічної та національної локалізації. Пошук і використання потрібної інформації стають усе більше складними, трудомісткими й неефективними. Тому ці ризики обов'язково треба враховувати під час планування і проектування інформаційних систем і технологій на підприємствах [3].

Найдоступнішими програмними продуктами для сфери малого бізнесу на сьогодні є:

- 1) системи управління проектами – Project Management Systems/Software;
- 2) системи обліку відносин із замовниками (управління продажами) – Customer Relations Management;

3) системи колективної роботи над інформацією (wiki-проекти, дискусійні платформи, форуми);

4) малі системи автоматизації документообігу та управління підприємствами (ERP, ECM – Enterprise Content Management, BPM – Business Processes Management);

5) спеціальні замовні системи [4, с. 358].

Для кожного підприємства під час вибору програмного забезпечення необхідно враховувати специфіку діяльності та визначити цілі та завдання, вирішення яких необхідно здійснювати за допомогою комп'ютерних інформаційних технологій. Лише тоді можливе раціональне планування ефективного використання інформаційних технологій [4, с. 395].

Отже, впровадження інформаційної системи – це досить трудомісткий, складний процес. Робота сучасного підприємства неможлива без надійної та ефективної інформаційної підтримки його діяльності. Тому її застосування не завжди є успішним та не приносить підприємству відчутну фінансову вигоду. Світовий досвід свідчить, що розв'язання нагальних економічних і соціальних проблем неможливе без розвитку підприємницької сфери. Малий бізнес стає головним джерелом інновацій.

Основні причини невдалих впроваджень інформаційних технологій полягають в недооцінці керівництвом складності процесу впровадження, слабкій організації виконання проекту впровадження системи та відсутності реальної підтримки з боку перших осіб підприємства, неготовності керівництва до конструктивних структурних змін, включенні в групу впровадження співробітників установи, а не професійних консультантів. Незважаючи на по-тужні можливості сучасних інформаційних технологій та інформаційних систем управління, проблема їх ефективного використання для оновлення технологій управління залишається невирішеною, що потребує проведення подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Ситник Р. Ф. Розвиток та застосування інформаційних систем в бізнесі. К.: Товариство «Знання» Україна, 2006. 19 с.

2. Ларіков В. Ю. Ефективність використання ІТ-технологій в інформаційних системах бухгалтерського обліку. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В. та ін.]. 2012. Вип. 39. – С. 142–147.

3. Овчинников С. Корпоративні інформаційні системи для малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/29/article-29-1192.pdf>.

4. Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. Інформаційні системи і технології на підприємствах [Електронний ресурс] : підручник. К. : Знання, 2011. 718 с. Режим доступу: http://pidruchniki.com/1431092747737/informatika/zasobiv_stvorenniya_zabezpechenniya_informatsiynih_tehnologiy_pidpriyemstvah.

МОСІЙЧУК Марія

старший викладач кафедри обліку і аудиту

ГАНЖА Наталія

студентка Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національний університет водного господарства та природокористування

ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим джерелом для успішного функціонування підприємства є фінансові ресурси. Вони вкладаються у діяльність підприємства з метою максимізації прибутку, котрий в свою чергу служить індикатором стабільного розвитку. Показники прибутковості і рентабельності є основними показниками, що відображають ключові фінансові результати діяльності підприємства. Вони є важливими при плануванні виробництва, а також при визначенні фінансового стану підприємства.

Рентабельність як показник дає уявлення про співвідношення величини прибутку з іншими важливими для діяльності підприємства величинами, які впливають на виробництво і реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства [3, с. 182].

В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення сутності економічної категорії «рентабельність» (табл.1).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення сутності категорії «рентабельність»

Автор	Визначення
Андрєєва Г.І. [1, С.15]	Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат тощо.
Тітов М. В. [5, С.33]	Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції.
Попович П.Я. [4, С. 115]	Рентабельність – це показник, який дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства.
Долгоруков Ю.А. [2, С. 104]	Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складників процесу виробництва або сукупних витрат підприємства.

Джерело: узагальнено авторами на підставі огляду літератури.

Визначення, наведені в таблиці, показують, що рентабельність – це важливий фінансовий показник, який характеризує кінцевий результат

діяльності підприємства і дозволяє оцінювати результати діяльності, поєднуючи виробничі та фінансові показники. Знати сутність показника є не достатнім для оцінки діяльності підприємства. Його потрібно обчислити за ряд періодів та оцінити з аналітичної точки зору. В економічній літературі є понад 20 різноманітних показників рентабельності. Пов'язане це не лише із обчисленням ефективності окремих видів ресурсів підприємства, а й із співвідношенням різних величин прибутку (чистий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування). Найпоширенішими показниками рентабельності є:

Таблиця 2

Система показників рентабельності

№	Показник	Порядок розрахунку	Економічна суть
1	Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{ф. 2 ряд. 2350}}{\text{ф. 1 ряд. 1300}}$	показує обсяг чистого прибутку на одну гривню активів та характеризує ефективність використання активів
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{ф. 2 ряд. 2350}}{\text{ф. 1 ряд. 1495}}$	показує частку чистого прибутку у власному капіталі та характеризує ефективність вкладення коштів у підприємство
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\text{ф. 2 ряд. 2350}}{\text{ф. 2 ряд. 2000}}$	показує наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності підприємства

Джерело: узагальнено авторами на підставі огляду літератури.

Для позитивної оцінки динаміки показників рентабельності всі вони мають мати тенденцію до збільшення.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників [4].

Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування прибутку і доходів підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони повніше ніж прибуток характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами.

Одним з факторів зростання прибутку й рентабельності та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами:

– за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях), а саме: збільшення кількості персоналу (передусім робітничого), збільшення одиниць устаткування, нарощування кількості матеріальних ресурсів тощо;

– за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях), зокрема: підвищення кваліфікації й рівня освіти працівників; залучення новітніх технологічних розробок до виробничого процесу; поліпшення форм і методів організації виробництва; економне використання людських, фінансових і природних ресурсів; автоматизація процесів підприємства тощо.

Разом з тим, в сьогоденних умовах дедалі більше говорять про настання ери четвертої промислової революції, де відбувається злиття автоматизованого виробництва, обміну даних і виробничих технологій в єдину саморегульовану систему, з мінімальним або взагалі відсутнім втручанням людини у виробничий процес. І хоча кібер-системи здатні відстежувати та управляти фізичними процесами підприємства, однак система оцінки ефективності діяльності підприємства залишається незмінною, так як набір фінансових показників-індикаторів, що характеризують успішність ведення бізнесу залишається незмінним.

Список використаних джерел

1. Андреева Г. І. Економічний аналіз: Навч. -метод. посіб. / Г.І. Андреева. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
2. Долгоруков Ю. А. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості / Ю. А. Долгоруков // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 103–105.
3. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6. – С. 181–191.
4. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. Затверджено МОН / Попович П.Я. – К., 2008. – 630 с.
5. Тітов М. В. Моделювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач / М. В. Тітов // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №11. – С. 32-41.

ОВЧАРОВА Наталія

к.е.н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування

УСТИК Євгенія

студент ННІ бізнес-технологій
Сумський державний університет

**РОЛЬ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ВИТРАТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
СОБІВАРТОСТІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Автотранспортні підприємства виробляють широкий асортимент послуг, а саме пасажирські, вантажні та транспортно-експедиційні перевезення, внутрішньоміські, внутрішньо обласні, міжміські та міжнародні перевезення тощо. Тому важливе значення має належна організація обліку. На сьогодні, законодавчо не затверджена єдина методика обліку і калькулювання собівартості автомобільних послуг.

Метою обліку собівартості наданих споживачам транспортних послуг є своєчасне, повне та достовірне визначення фактичних витрат на перевезення та інші роботи і послуги, що виконані транспортними підприємствами.

Планування собівартості перевезень (послуг) є складовою частиною плану економічного та соціального розвитку транспортного підприємства, який розробляється ними самостійно на підставі показників планового обсягу перевезень вантажів, роботи рухомого складу, продуктивності праці, фонду її оплати та інших. Тому дані обліку витрат використовуються для оцінки та фінансово-господарської діяльності підприємства і його підрозділів, для визначення фактичної ефективності проведених організаційно технічних заходів, виявлення резервів скорочення витрат.

Розрахунки планової величини собівартості використовуються для визначення прибутку, оцінки економічної ефективності заходів щодо покращення експлуатації транспортних засобів, підвищення технічного рівня транспорту, прогнозування тарифів і цін. Оцінка фінансово-господарської діяльності здійснюється на підставі даних обліку собівартості.

Калькулювання собівартості перевезень (робіт, послуг) є важливим засобом для проведення якісного аналізу витрат транспортних підприємств та організацій, обґрунтування проведення організаційно-технічних заходів. У вітчизняній практиці калькулювання на підприємствах автотранспорту найчастіше застосовують однопередільний метод калькулювання витрат. Суть методу полягає в тому, що послуга з перевезення від першої операції до останньої розглядається як єдине ціле. До собівартості перевезень включаються витрати трудових і матеріальних

ресурсів, витрати на відтворення основних виробничих засобів та інші поточні витрати, пов'язані із здійсненням перевезень.

Особливістю автотранспортних підприємств є розподіл виробництва на основне, допоміжне та обслуговуюче(невиробниче). До основного виробництва належать структурні підрозділи підприємств, які безпосередньо здійснюють перевезення. Поширеним на транспортних підприємствах є використання допоміжного виробництва, яке призначене для обслуговування підрозділів основного виробництва, зокрема майстерень або баз технічного обслуговування. Вони виконують такі роботи: технічне обслуговування і ремонт рухомого складу; ремонт агрегатів, вузлів і деталей рухомого складу; ремонт і відновлення автомобільних шин; кузовні та столярні роботи; діагностування і технічний контроль; миття транспортних засобів; ковальські та зварювальні роботи; експлуатацію та утримання очисних споруд та інші роботи і послуги. Собівартість робіт і послуг, що надаються одними допоміжними підрозділами основному виробництву, визначається виходячи з фактичної суми витрат. До невикробничого господарства належать житлово-комунальне господарство, підсобні підрозділи тощо, які не беруть участі у здійсненні та забезпеченні перевезень.

До виробничої собівартості перевезень на автотранспортному підприємстві включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

В контексті діяльності автотранспортного підприємства до прямих матеріальних витрат включають вартість усіх видів паливно-мастильних матеріалів (паливо, масла, консистентні мастила, спеціальні рідини та інші технічні рідини) та інших матеріалів, що використані як безпосередньо на виконання послуги, так і на технологічні операції з підготовки рухомого складу до експлуатації. Вартість паливно-мастильних та інших експлуатаційних матеріалів, витрачених на здійснення певних видів перевезень, включається до їх собівартості за прямою ознакою. Якщо витрати деякі ПММ неможливо віднести до певних видів перевезень, їх вартість включається у собівартість окремих об'єктів калькулювання шляхом розподілу пропорційно до вартості витраченого пального.

До прямих витрат на оплату праці включають всі витрати з виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам, безпосередньо зайнятим здійсненням перевезень. До інших прямих витрат вданому контексті відносять: відрахування з оплати працівників (зайнятих здійсненням перевезень), суму амортизації рухомого складу, витрати на всі види ремонту, технічний огляд і технічне обслуговування пов'язане з поліпшенням рухомого складу, що безпосередньо бере участь у

перевезеннях (вартість запасних частин та агрегатів; вартість ремонтних робіт, виконаних сторонніми організаціями; вартість інструментів; витрати на страхування транспортних засобів тощо). Враховуючи специфіку ремонту, є доречним вести аналітичний облік запасних частин (запасні частини на складі; вузли та агрегати нові; вузли та агрегати до/після капітального ремонту тощо). Такий поділ є необхідний тому, що вартість вузлів та агрегатів є значною, після їх поломки здебільшого проводиться ремонт чи реставрація (як господарським способом, так і спеціалізованими ремонтними підприємствами), з оприбуткуванням на склад з подальшим використанням. Витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт рухомого складу, безпосередньо зайнятого на певному виді перевезень, включаються до собівартості за прямою ознакою. Проте, якщо такі витрати неможливо віднести до певних видів перевезень, їх розподіляють відповідно до питомої ваги планової суми витрат на технічне обслуговування та ремонт у загальній сумі планової собівартості окремих видів перевезень або виходячи з планової трудомісткості ремонтних робіт. Наступні витрати включаються до складу загальновиробничих витрат: витрати на утримання апарату управління виробництвом, амортизація основних засобів та нематеріальних активів загально-виробничого призначення, операційна оренда основних засобів, витрати на вдосконалення технології та організації виробництва, витрати на утримання будівель, споруд та приміщень, сума податків та зборів тощо.

Виходячи з вище наведеного, автотранспортне виробництво зв'язано з масовим випуском продукції (а саме – послуг. Облік витрат на автомобільні перевезення та послуги здійснюється в цілому по транспортному процесу, без розподілу їх за окремими переділами (фазами), тому застосовується простий метод калькулювання – однопредільний та однопроцесний. Останній якраз і відповідає калькулюванню собівартості автомобільних перевезень.

Список використаних джерел

1. Закон України Про автомобільний транспорт, прийнятий Верховною Радою України від 05.04.1998 р.
3. Закон України Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні, прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
- 4.. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті, затверджені наказом Міністерства транспорту України від 05.02.2001р. №65
5. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Міністерства транспорту України від 30.03.1998р. №102.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Мінфіну України від 31.12.1999 р. № 318.

ОНИЩЕНКО Маргарита

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління

ДУТЧЕНКО Олена

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумський державний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

В сучасному світі інформація здійснює суттєвий вплив на всі галузі як виробничої, так і невиробничої сфери діяльності та є найбільш характерною особливістю розвитку відносин в розвинених країнах.

Інтелектуальна складова є основою для подальшого удосконалення науково-технічних та технологічних розробок із застосуванням принципово нових, прогресивних, інформаційних інструментів наукових досліджень. Це викликає потребу у системах управління, які б забезпечили досягнення світових стандартів виробництва на внутрішньому та зовнішніх ринках, що є можливим шляхом створення нових інформаційних технологій. Інформатизація економічної сфери здійснює вплив на різні сфери суспільного життя – створюється матеріальна основа для автоматизації управлінських процесів, змінюються функції та структура управління, що в кінцевому результаті робить цей процес більш досконалим та продуктивним. Розвиток інформатизації суспільства можна охарактеризувати наступними особливостями:

1. Інформаційний продукт забезпечує спільні потреби виробників та споживачів, налагоджуючи їх взаємодію як в процесі виробництва матеріальних благ, так і у процесі їх обміну [3].

2. В результаті удосконалених інформаційних технологій, виникають нові покоління комп'ютерної техніки та засобів зв'язку, відбувається оновлення програмного забезпечення. Відповідно розширюється і сфера інформаційних послуг, яка задовольняє потреби всіх підприємств та приватних осіб.

3. Інформація все більше забезпечує потреби могутніх транснаціональних корпорацій, переміщаючи нові знання з більш економічно розвинутих регіонів в менш розвинені, тим самим забезпечуючи можливість ТНК отримувати надприбутки, залучати нових економічних суб'єктів до процесу міжнародного поділу праці.

4. З розширенням сфери застосування інформаційного продукту та послуг як по горизонталі, так і по вертикалі відбувається згладжування відмінностей між інформаційним продуктом та засобами, які використовуються в побуті, а також між окремими режимами роботи. [1, с. 145-159].

Глобальна фінансово-економічна криза внесла корективи в розвиток світової економіки і поставила перед розвиненими країнами завдання модернізації високотехнологічних секторів їх економік. На світовий ринок інформаційних послуг стали проникати компанії країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою. Ці процеси стали можливі завдяки монополізації інформаційних ресурсів, каналів інформаційного обміну та змін в регулюванні виробництва інформаційних послуг і їх реалізації на світовому і внутрішньому ринках. Світовий досвід свідчить про необхідність формування вітчизняної моделі надання інформаційних технологій та послуг, що дозволить підвищити продуктивність суспільної праці за рахунок впровадження високопродуктивної техніки та використання передових інформаційних технологій.

Український ринок ІТ щоденно стикається з багатьма проблемами: низька потреба економіки в розробках в області інформаційних технологій через залежність країни від сировинних ринків; недостатній рівень впровадження інформаційних технологій в економіці, що обмежує розмір внутрішнього ринку наукомісткої продукції; недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури в цілому в країні; низький рівень правозастосування в сфері інформаційних технологій, захисту інтелектуальної власності.

Доходи вітчизняного ІТ – бізнесу переважно мають іноземне походження – українські розробники співпрацюють з США, Великобританією, Німеччиною, Канадою, Ізраїлем, Швецією та Швейцарією.

За даними Державної фіскальної служби, сума сплачених ІТ - компаніями податків в 2014-2017 роках щорічно зростала на 27% і зараз досягла 4,1 млрд. гривень. У 2018 році ця тенденція збереглася.

Також значна кількість ІТ – фахівців співпрацюють з компаніями за контрактом в якості фізичних осіб-підприємців і самостійно сплачують єдиний податок. Обсяг його надходжень зріс в середньому на 58,8% протягом 2014-2017 років і становив 3,2 млрд. гривень в 2017 році. Відповідно до проведеного в рамках дослідження опитування, оплата послуг фахівців – це 80-85% витрат компаній [2].

Формування інформаційної економіки дозволить підвищити продуктивність праці за рахунок впровадження ІТ. Інформація стає одним з основних стратегічних ресурсів економіки. Основою «інформаційного суспільства» виступає інформаційне підприємництво. Для підвищення ефективності бізнесу необхідно створювати системи, які зможуть використовувати досвід, ідеї підприємців та працювати в системі «організація-інформаційна інфраструктура». Інформаційний комплекс слід розглядати як сектор інформаційних продуктів, послуг та технологій, інформаційну індустрію. Розвиток ринкової інфраструктури на базі ІТ забезпечить принципово нові можливості економічного розвитку, зростання продуктивності праці, вирішення соціальних та економічних

проблем, становлення якісно нових суспільних відносин. В Україні надання послуг з ІТ здійснюється у формі аутсорсингу, в сферах програмного забезпечення, ІТ-сервісу, інтернет-продажу. Перспективи подальших досліджень знаходяться в площині своєчасного впровадження нових рішень для бізнесу, таких як ІТ-аутсорсинг, технології третьої платформи і конвергентна інфраструктура, що дозволить знизити витрати і підвищити ефективність будь-якого підприємства, залишатися конкурентоспроможним.

Список використаних джерел

1. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI :пер. с англ.. : уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 288 с.
2. ІТ – індустрія вийшла на 2 місце в українському експорті послуг – дослідження. Українська правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/30/642128/> (дата звернення: 25.05.2019)
3. Социально-экономические проблемы информационного общества коллективная монография / под ред. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга. 2005. – 430 с.

ПЕСТОВСЬКА Зоя

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

ГЛОБА Юлія

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля

**МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ СК «АЛЬФА
СТРАХУВАННЯ» (УКРАЇНА)**

СК «Альфа Страхування» (Україна) заснована в червні 2000 року, і зараз входить у ТОП-10 лідерів українського страхового ринку, має 25 ліцензій, серед яких 18 - на добровільні та 7 - на обов'язкові види страхування. Статутний капітал складає 106 480 тис. грн, працівників - 397 осіб. Фінансова звітність страховика відкрита для всіх зацікавлених осіб. Доступність цих даних зумовлена соціальним характером страхового захисту і дозволяє клієнтам отримати необхідні відомості про фінансове становище страховика.

В нинішніх умовах бізнес-модель, орієнтована на зростання зборів бруutto-премії і частки ринку, вже застаріла [1]. Фактичний перерозподіл основних загроз і ризиків для страхового бізнесу зараз вимагає від топ-менеджменту знаходити джерела створення вартості не тільки в сфері прийому страхових ризиків, а й у сфері інвестиційної діяльності.

Стає очевидною необхідність формування і вдосконалення систем ризикорієнтованого управління інвестиційною діяльністю страхової компанії, оскільки адекватний ризик-менеджмент враховує взаємозв'язок між тарифікацією, розробкою страхових продуктів і управлінням інвестиціями.

Умови формування інвестиційних ресурсів страхової компанії, основні положення її інвестиційної політики зумовлюють наступний порядок формування інвестиційного портфеля (рис. 1).

У лівій частині рис. 1 представлені джерела формування інвестиційних ресурсів страхової компанії, які складаються з власного капіталу, страхових резервів за ризиковими видами страхування і резервів зі страхування життя.

Кошти страхових резервів за ризиковими видами страхування і страхування життя, будучи залученими капіталом, виступають в якості джерел довгострокових і короткострокових інвестицій, і повинні розміщуватися відповідно до законодавства. Власний капітал страховика безпосередньо не пов'язаний зі страховими зобов'язаннями, в силу чого страховик може відносно вільно розпоряджатися цим інвестиційним джерелом і вибирати об'єкти інвестування відповідно до інвестиційної політики [2].



Рис. 1. Порядок формування інвестиційного портфеля страховика
 Джерело: побудовано авторами.

Відповідно до теорії ефективного портфеля, основним завданням інвестора є отримання найвищої віддачі для даного рівня ризику або найменшого ризику для заданого рівня віддачі. Визнаючи «вторинність» інвестиційної діяльності страхової організації по відношенню до страхової, інвестиційним ризиком страховика ми вважаємо ризик недостатності коштів для виконання своїх зобов'язань по страхових виплатах, що виник внаслідок розміщення залучених і власних коштів компанії [3].

Проаналізуємо ризикованість можливих інвестицій, бо саме по цьому критерію й відбувається відбір проектів (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень ризикованості інвестиційних об'єктів

Об'єкти фінансового інвестування	Рівень ризику	Дохідність
Державні облігації з найвищим кредитним рейтингом	Мінімальний	Мінімальна норма, приймається як без ризикова ставка дохідності
Ощадні та депозитні рахунки в комерційних банках	Низький	Помірна
Муніципальні облігації	Низький	Помірна
Корпоративні облігації	Вищий ніж у муніципальних облігацій	Вища порівняно з дохідністю за муніципальними облігаціями
Акції	Високий	Висока

Джерело: побудовано авторами.

У своїй діяльності страхові компанії намагаються отримати якомога більше прибутку. Основними чинниками для страхової компанії буде прибутковість та ризикованість операцій. Під ризиком конкретного фінансового інструмента також розуміють рівень варіабельного доходу, який можна отримати внаслідок володіння тим чи іншим його видом.

Для української економіки ризики у сфері інвестування викликані ще й нестабільністю політичної ситуації, низькою культурою економічних відносин в інвестиційній сфері, появою на вітчизняному інвестиційному ринку нових учасників, досі невідомих фінансових інструментів, слабкою законодавчо-нормативною базою щодо регулювання інвестиційного процесу.

Список використаних джерел

1. Немцева Ю.В., Матвеев А.Л. Рискориентированный подход к управлению инвестиционной деятельностью страховой организации // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 8. – с. 1129-1144. – <http://journals.creativeconomy.ru/index.php/rp/article/view/194/>
2. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні Мілошевич Н.В. Випуск # 16 / 2018 ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ с. 758-763 http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/115.pdf
3. Кульчицький Б. В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація. Монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. - 352 с.

ПЕСТОВСЬКА Зоя

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

ЗАГИНАЙЛО Вікторія

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля

**ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ АКТИВІВ
ПІДПРИЄМСТВА**

Політика управління фінансуванням активів підприємства - це сукупність заходів, розроблених в рамках корпоративної фінансової політики, що відбиває порядок формування джерел фінансування діяльності підприємства. Основною метою політики управління фінансуванням активів є задоволення потреби підприємства у фінансових ресурсах, спрямованих на придбання необхідних активів і забезпечення оптимізації їх структури з позиції формування умов ефективного використання.

В рамках політики управління фінансуванням активів підприємства розробляються такі політики.

1. Політика управління власними коштами підприємства, яка являє собою набір заходів, розроблених в рамках корпоративної фінансової політики, спрямованих на забезпечення необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку. При розробці такої політики необхідно враховувати такі фактори:

– власний капітал характеризується простотою залучення, так як рішення по його збільшенню приймають власники за участю фінансових менеджерів;

– власний капітал має високу здатність генерувати прибуток у всіх сферах діяльності, так як її використання не пов'язане з виплатою відсотків за позиковими коштами;

– власний капітал забезпечує фінансову стійкість, мінімізує ризик виникнення банкрутства;

– власний капітал характеризується обмеженістю обсягу залучення;

– власний капітал може мати більш високою вартістю в порівнянні з альтернативними позиковими джерелами;

2. Політика управління позиковим капіталом являє собою частину загальної корпоративної фінансової політики, яка полягає в забезпеченні найбільш ефективних форм і умов залучення позикового капіталу з різних джерел відповідно до потреб розвитку підприємства.

Формування цієї політики має відбуватися з урахуванням таких умов:

- наявність широких можливостей залучення джерел фінансування поточної діяльності підприємства;
- вартість позикових ресурсів нижче, ніж вартість власного капіталу підприємства;
- залучення позикових коштів забезпечує зростання фінансового потенціалу підприємства, що необхідно для збільшення активів при зростанні обсягу продажів товарів і послуг;
- залучення позикових коштів збільшує рентабельність використання власного капіталу в результаті дії ефекту фінансового важеля;
- використання позикових ресурсів генерує ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності;
- активи, сформовані за рахунок позикових коштів, дозволяють отримати менший прибуток через суму виплачуваного відсотка.

Політика залучення позикового капіталу включає в себе політику управління кредитними ресурсами та політику управління внутрішньої кредиторської заборгованістю. Політика управління кредитними ресурсами передбачає реалізацію загальних принципів корпоративної фінансової політики в рамках залучення додаткових фінансових ресурсів за участю зовнішніх кредиторів, в тому числі банків, інвестиційних компаній, інших юридичних і фізичних осіб. Політика управління внутрішньою кредиторською заборгованістю включає в себе заходи щодо своєчасного її нарахування та погашення.

3. Політика оптимізації структури капіталу являє собою частину корпоративної фінансової політики, яка визначає співвідношення використання власних і позикових коштів, при якому досягається найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

4. Політика управління вартістю капіталу підприємства являє собою особливий напрямок корпоративної фінансової політики, орієнтоване на управління ціною, яку підприємство платить за залучення капіталу з різних джерел в конкретних ринкових умовах, з урахуванням його потенційних можливостей. Вона базується на таких основних постулатах [2]:

- вартість капіталу є очікуваною ставкою прибутковості, яку ринок вимагає для залучення необхідних ресурсів, призначених для фінансування конкретної діяльності (інвестиції), тому вартість базується на очікуваннях інвестора.
- вартість капіталу залежить від інвестицій, а не від інвестора, так як вона залежить в значно більшій мірі від ступеня ризику інвестицій, ніж від схильності до ризику самого інвестора;
- вартість капіталу визначається ринком, так як це конкурентна норма прибутковості, доступна на ринку для порівнянної інвестиції;

– з економічної точки зору вартість капіталу є альтернативною вартістю, так як ця вартість є відмова від будь-якої іншої, можливо більш сприятливою, альтернативної інвестиції;

– концепція вартості капіталу базується на принципі заміщення - інвестор не буде інвестувати власні ресурси в певний актив, якщо існує більш привабливий об'єкт інвестування;

– істотним моментом порівняння є ризик, який характеризує рівень впевненості в тому, що інвестору надійдуть очікувані доходи від передбачуваних інвестиційних витрат в намічений час. При цьому треба враховувати, що не завжди вдасться провести оцінку ризику безпосередньо стосовно об'єкту, тому аналітик повинен застосовувати кілька способів оцінки ризику, які передбачають обробку доступних ринкових даних;

– кожен компонент структури капіталу компанії має свою вартість.

Ефективність організації політики управління вартістю капіталу багато в чому визначає фактори, що впливають на ринкову вартість підприємства.

5. Політика забезпечення фінансової стійкості підприємства орієнтована на формування умов ведення господарської діяльності, що дозволяють адаптувати фінансову систему підприємства до змін зовнішнього середовища. Вона пов'язана зі структурою балансу підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів, при цьому ступінь залежності від кредиторів оцінюється не тільки співвідношенням позикових і власних джерел коштів.

В результаті політика забезпечення фінансової стійкості підприємства є багатограним поняттям, що включає оцінку і власного капіталу, і складу оборотних і необоротних активів, і наявність або відсутність збитків.

Сформульовані напрямки політики управління фінансуванням активів підприємства дозволять сформулювати ідеологічні основи системи управління фінансами в частині фінансового забезпечення, орієнтованого на максимізацію ринкової вартості підприємства.

Список використаних джерел

1. Олійник Л.В. Сучасні підходи до ефективного управління ресурсами та активами підприємства / Л.В. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – №4, Т.2. – С. 206-209.

2. Бугрименко Р.М. Эффективность политики управления финансированием оборотных активов торговых предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.05 / Бугрименко Р. М. – Х., 2003. – 224 с.

3. Коптева Е.П. Политика управления пассивами предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. - № 11 (1).

ПЕСТОВСЬКА Зоя

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

ПАВЛОВ Валерій

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

Університет імені Альфреда Нобеля

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Нині управління дебіторською заборгованістю грає важливу роль, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Дебіторська заборгованість (далі – ДЗ) формується відповідно до Положення (Стандарту) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» [1].

Проведемо аналіз стану, динаміки та структури дебіторської заборгованості підприємства у табл. 1.

Таблиця 1

**Показники стану, динаміки та структури дебіторської заборгованості
ТОВ «Крона» за 2016-2018 рр., тис. грн.**

Склад дебіторської заборгованості	Рядок Ф1	Роки						2018 до 2017, в.п.
		2016		2017		2018		
		тис. грн	пит. вага	тис. грн	пит. вага	тис. грн	пит. вага	
ДЗ за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	311	99,9 0	258	75,0 0	456	66,2 9	1,77
ДЗ за розрахунками з бюджетом	1135	0,3	0,10	0,8	0,23	0,1	0,01	0,13
Інша поточна ДЗ	1155	0	0,00	85,2	24,7 7	231,8	33,7 0	2,72
Усього		311,3	100	344	100	687,9	100	2,00

Джерело: побудовано авторами.

Дані табл. 1 свідчать, про зростання дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду – усього на 138%. З них за товари, роботи, послуги – на 58%. У ТОВ «Крона» заборгованість з минулим терміном позовної давності не існує. Довгострокова дебіторська заборгованість на 31.12.2018 р. відсутня. Безнадійної дебіторської заборгованості за станом на 31.12.2018 р. не визначено. Підприємство не формує резерв сумнівних боргів. Далі проведемо оцінку оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Крона» за 2016-2018 роки. Для цього використовуються наступні показники: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує кількість оборотів, яке робить за аналізований

період дебіторська заборгованість: КД2016 = 38,36 об., КД2017 = 41,90 об., КД2018 . = 31,98 об.

Період погашення дебіторської заборгованості (тривалість терміну, необхідного для отримання підприємством боргів за реалізовану продукцію), визначається як величина зворотна показнику оборотності дебіторської заборгованості, помножена на 365 днів: ТД2016 = 9,54 дня, ТД2017 = 8,71 дня, ТД2018. = 11,41 дня.

Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів визначається відношенням дебіторської заборгованості до поточних активів. Даний показник визначається тільки на кінець року: 2016 р. - 8,15 %, 2017 р. - 7,53 %, 2018 р. - 14,38 %.

Оскільки частка дебіторської заборгованості в активах підприємства зросла, можна зробити висновок, що у 2018 році у ТОВ «Крона» стан розрахунків з покупцями у порівнянні з минулими роками погіршився, а також це може свідчити про зниження ліквідності поточних активів і, отже, про погіршення фінансового стану підприємства.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю у ТОВ «Крона» полягає у мінімізації її розміру та строків інкасації боргу. Аналіз стану дебіторської заборгованості на 31.12.2018 р. проведено у табл. 2. З аналізу видно, що значну частку дебіторської заборгованості на підприємстві складає заборгованість за терміном утворення до 1 міс. – 47,32%. Для оцінки стану дебіторської заборгованості важливо оцінити ймовірність виникнення та розмір безнадійних боргів. Зазначений аналіз можна здійснити за допомогою таблиці оцінки реального стану дебіторської заборгованості підприємства.

Таблиця 2

Аналіз стану дебіторської заборгованості ТОВ «Крона» на 31.12.2018 р.

Стаття дебіторської заборгованості	Усього на кінець року	У тому числі за термінами утворення			
		до 1 міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 міс. до 1 року
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	456,0	220,3	105,4	91,1	39,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	231,8	105,2	52,5	43,7	30,4
Всього	687,9	325,5	157,9	134,8	69,6

Джерело: побудовано авторами.

На основі ранжирування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення та статистичних розрахунків імовірності безнадійних боргів для кожної часової групи визначають суму безнадійних боргів. Дебіторській заборгованості кожної часової групи відповідає певний відсоток безнадійних боргів. Із зростанням строків погашення дебіторської заборгованості цей відсоток зростає.

Таблиця 3

**Розрахунок резерву на покриття безнадійних боргів ТОВ
 «Крона»**

Стаття дебіторської заборгованості	Усього	У тому числі за термінами утворення				Усього резерв	Ймовірність виникнення безнадійних боргів			
		до 1 міс.	1-3 міс.	3-6 міс.	6 міс. - 1 р.		до 1 міс. (5%)	1-3 міс. (15%)	3-6 міс. (50%)	6 міс. - 1 р. (80%)
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	456	220	105	91	39	104	11	16	46	31
Інша поточна дебіторська заборгованість	232	105	53	44	30	59	5	8	22	24
Всього	688	326	158	135	69	163	16	24	68	55

Джерело: побудовано авторами.

Розрахуємо резерв покриття безнадійних боргів ТОВ «Крона» (табл. 3). Резерв сумнівних боргів – це резерв, який створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості. Він коригує дебіторську заборгованість до її чистої реалізаційної вартості, дозволяє підприємству показати, що відповідна сума не може бути стягнута з дебіторів. Таким чином, в умовах ризику неплатоспроможності покупців, підприємство попереджає виникнення втрат від сумнівної дебіторської заборгованості [2, с. 360-370]. З розрахунку видно, що ймовірність виникнення безнадійних боргів ТОВ «Крона» становить 163,05 тис. грн, що становить 23,7 % від усієї суми дебіторської заборгованості на кінець 2018 року. Зрозуміло, що аналіз буде точнішим, якщо застосувати власну відсоткову шкалу, оскільки в такому разі буде враховано галузеву специфіку операційного циклу та розрахунків підприємства. Але для її розроблення потрібні дані про розміри простроченої дебіторської заборгованості за ряд років та аналіз частки безнадійних боргів, який на більшості підприємств не ведеться.

Список використаних джерел

1. П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO10.aspx>
2. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Т. С Єднак // Держава та регіони. – 2009. - № 3. – С. 54 – 57

ПЕСТОВСЬКА Зоя

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

СЕЛЕЗНЬОВА Орена

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Маркетинг визначає, що виробляти, для кого, за якою ціною, в якій кількості, асортименті і коли, а також товаропросування, терміни реалізації [1]. Головне призначення координації в системі маркетинг-контролінгу – це забезпечення єдності інтересів і регламентації взаємодії між усіма учасниками розробки і прийняття маркетингових рішень для безперервної ефективної підприємницької діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Процес координації у системі маркетинг-контролінгу
Джерело: побудовано автором.

У процесі здійснення маркетинг-контролінгу, проведення аналітичної роботи та прогнозування показників використовуються методи стратегічного та оперативного аналізу: ABC-аналіз, SWOT-аналіз, портфоліо-аналіз (портфельний), GAP-аналіз, маржинальний аналіз та інші методи [2]. GAP-аналіз належить до класичних інструментів довгострокового планування. Сутність GAP-аналізу (англ. Gap - розрив) полягає у встановленні відхилень від бажаного тренду розвитку тих чи інших показників, характеристик від очікуваного. Метод передбачає кількісне порівняння екстрапольованих або модифікованих цільових величин за умови, що політика підприємства не буде змінюватися. Наявність стратегічних розривів в діяльності фірми характеризує

незадовільну роботу служб маркетингу та контролінгу і може призводити до зниження гарантій ефективної діяльності фірми.

Контролінг включає і аудит маркетингової діяльності. Аудит маркетингу являє собою систематичну, всеосяжну і незалежну перевірку зовнішнього середовища, цілей і стратегії маркетингу, видів маркетингової діяльності організації в цілому і її окремих підрозділів [3]. Інакше кажучи, під аудитом розуміються незалежна перевірка та складання висновку про фінансову звітність підприємства. Головна мета аудиту в підприємницьких структурах - це визначення достовірності фінансової звітності компанії, а також контроль за дотриманням компанією певних законів і норм господарського права і податкового законодавства.

Потреба в послугах аудитора виникла в зв'язку з наступними обставинами [2]:

1) можливість одержання необ'єктивної інформації з боку адміністрації у випадках конфлікту між нею і користувачами цієї інформації (власниками, інвесторами, кредиторами);

2) залежність наслідків прийнятих рішень від якості інформації;

3) необхідність спеціальних знань для перевірки інформації;

4) відсутність у користувачів доступу для оцінки якості інформації.

У сфері маркетингу для процесу незалежного безперервного спостереження за станом всієї маркетингової системи в умовах постійно змінного навколишнього середовища застосовується маркетинг-аудит. Маркетинг-аудит, або стратегічний контроль системи маркетингу, - це всеосяжна, систематична, незалежна і періодична ревізія (перевірка) зовнішнього середовища маркетингу, цілей, стратегій і окремих видів маркетингової діяльності фірми та її підрозділів. Маркетинг-аудит можна розглядати як засіб здійснення стратегічного маркетинг-контролінгу. Предметом маркетинг-аудиту є цілі, програми маркетингу, їх здійснення, діяльність служби маркетингу, стан чинників навколишнього середовища, маркетингові рішення. Мета маркетинг-аудиту - виявлення вузьких місць в системі маркетингу, а також формування плану рекомендацій для керівництва щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності та прийняття маркетингових рішень [3].

Процес маркетинг-аудиту включає три основних етапи. Перший етап пов'язаний з вивченням і визначенням фактичного стану системи маркетингу, відносин між її суб'єктами; другий - це оцінка виявлених фактів про стан системи маркетингу; на третьому етапі виробляються остаточні рекомендації щодо поліпшення маркетингової діяльності в майбутньому.

Маркетинг-аудит як інструмент виявлення порушень в системі маркетингу можна класифікувати на наступні складові:

- аудит методів - розвиток методів планування, контролю, забезпечення інформацією;

- аудит маркетинг-міксу – дослідження відповідності маркетинг-міксу стратегії маркетингу;
- аудит стратегій – перевірка основних передумов, стратегічних цілей, змісту висновків про обраних стратегіях;
- аудит форм організації (структури) маркетингу – ревізія повноти відповідності організаційної структури завданням маркетингу, можливостей координації і регулювання за допомогою наявної організаційної структури.

При організації та плануванні кампаній маркетинг-аудиту необхідно враховувати основні принципи аудиторських перевірок: всеосяжність, системність, незалежність, періодичність.

Планування маркетинг-аудиту – найважливіша процедура в організації та проведенні аудиторської перевірки стану маркетингової системи. Основними етапами складання плану є: попереднє планування, розробка загального плану маркетинг-аудиту, складання програми проведення маркетинг-аудиту, формування програми профілактичних заходів в системі маркетингу.

Перед початком розробки плану оцінюються витрати часу і кошти для здійснення, а також формується перелік які підлягають опитування підрозділів (осіб) і розробляються опитувальні карти.

План маркетинг-аудиту може включати наступні розділи: ревізія середовища маркетингу; ревізія стратегії маркетингу; ревізія структури діяльності служби маркетингу; ревізія систем маркетингу (маркетингової інформації, планування маркетингу, результатів маркетингової діяльності, витрат і прибутковості); ревізія маркетинг-міксу; ревізія системи маркетинг-контролінгу.

Розроблений план заходів щодо усунення виявлених помилок в організації маркетингової системи повинен періодично контролюватися, для чого вказуються відповідальні особи і дата перевірки його виконання.

Список використаних джерел

1. Данилочкина Н. Организация процесса контроллинга / Н. Данилочкина // Управляем предприятием. – 2012. – № 5 (16). – Режим доступу: <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=299>.

2. Омельченко Г.В. Контролінг як складова системи управління фінансовою діяльністю банку [Електронний ресурс] / Ганна Володимирівна Омельченко // Вісник УБС НБУ. – 2009. – № 1 (4). – С. 118-125 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2009_1/VUBSNBU4_p118- p125.pdf.

3. Перезозова І.В. Системна парадигма контролінгу в контурах системи управління підприємством / І.В. Перезозова. – Науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка, №3 (58), 2015. - с. 234-241.

ПЕСТОВСЬКА Зоя

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

ЯГОЛЬНИК Анастасія

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля

МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Оптимальна структура капіталу підприємства – це співвідношення власних і позикових джерел фінансування, при якому досягається ефективна пропорційність між коефіцієнтом рентабельності і фінансової стійкості підприємства, тобто збільшується його ринкова вартість. Оптимізація структури капіталу підприємства здійснюється наступними методами [1]:

1. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня планованої фінансової рентабельності із застосуванням механізму фінансового важеля.

2. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості на основі попередньої оцінки вартості власного і позикового капіталу і, як наслідок, середньозваженої вартості капіталу.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків, що пов'язано з вибором джерел фінансування активів.

Всі активи підприємства для цього діляться на три види: необоротні активи, постійна частина оборотних активів і змінна частина оборотних активів [1]. Постійна частина оборотних активів - це незмінна частина сукупного розміру активів, незалежного від коливання обсягу діяльності підприємства. Для забезпечення поточної діяльності організації - це незнижуваний мінімум оборотних активів. Змінна частина оборотних активів - це варіююча частина сукупного розміру активів, пов'язана з сезонним коливанням обсягу реалізації продукції, необхідністю утворення товарних запасів сезонного зберігання. Як правило, виділяють в складі цієї частини оборотних активів середню і максимальну потребу в них. Виділяють три основні підходи до фінансування груп активів підприємства: консервативний, помірний (компромісний), агресивний, які відрізняються співвідношенням власного капіталу, довгострокового позикового і короткострокового зведеного капіталу [2].

При консервативному підході постійна частина оборотних активів та необоротні активи фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокового позикового капіталу, в той час як постійна частина оборотних активів частково (наполовину) фінансується короткостроковими позиковим капіталом. При помірному підході необоротні активи та постійна частина оборотних активів фінансується

власним капіталом і короткостроковими позиковим капіталом, а змінна частина повністю короткостроковим позиковим капіталом.

При агресивному підході змінна частина оборотних активів і приблизно половина постійної частини фінансується короткостроковими позиковим капіталом, а активи, що залишилися - короткостроковим позиковим капіталом і власним капіталом.

Засновники підприємства в залежності від свого ставлення до фінансових ризиків і ймовірності залучення позикових джерел капіталу вибирають один з розглянутих варіантів фінансування активів. Саме тому аналіз структури власного і позикового капіталу підприємства дуже важливий для оцінки доцільності утворення джерел фінансування діяльності організації та його стійкості. А також це необхідно для розробки сприятливого методу концентрації фінансів та формування фінансової стратегії [3]. Оптимізація структури капіталу здійснюється в наступних напрямках: максимізація рівня рентабельності власного капіталу, мінімізація середньозваженої вартості капіталу і мінімізація фінансового ризику. Можемо скласти основні правила формування раціональної структури капіталу, якими буде керуватися фінансовий менеджер підприємства:

1. Збільшення розміру статутного капіталу підприємства, з метою збільшення фінансових гарантій. Він може бути збільшений за рахунок додаткової емісії акцій і залучення додаткових інвестицій.

2. Формування великого резервного фонду, його вдосконалення і відображення в балансі.

3. Зменшення тривалості виробничого циклу шляхом інтенсифікації виробництва, а саме: використання нових технологій, підвищення рівня продуктивності праці, автоматизація виробничих процесів.

4. Удосконалення підприємства матеріально-технічним постачанням для здійснення безперебійної роботи виробництва і зниження часу знаходження капіталу в запасах.

5. Зменшення часу перебування коштів у дебіторській заборгованості.

6. Удосконалення та розвиток маркетингових досліджень, які діють в напрямку просування товарів від виробника до споживача, а саме:

- розробка плану виробництва і реалізації продукції конкретного обсягу та асортименту;

- оцінка впливу конкурентоспроможності та підвищення її рівня;

- формування своєчасної цінової політики як одного з головних аспектів у конкурентному середовищі;

- здійснення постійного пошуку нових клієнтів, споживачів, постачальників, продукції, який зможуть дати підприємству більш високий рівень прибутку.

Для того щоб поліпшити фінансовий стан підприємства, необхідно вжити таких заходів:

- примножити прибуток шляхом зростання виручки від продажу продукції, а також зниження витрат підприємства;
- зменшити частку позикового капіталу в загальній структурі капіталу підприємства, шляхом максимізації власного капіталу і більш доцільного його використання;
- підвищити показники оборотності коштів за рахунок збільшення обсягу продажів, попиту на продукцію і зниження дебіторської заборгованості;
- скоротити час операційного циклу, через що зможе відбутися збільшення рентабельності;
- удосконалити фінансову звітність підприємства з метою її використання для проведення фінансового аналізу учасниками ринку і, як наслідок, залучення інвестицій;
- забезпечити відповідність обсягу позикового капіталу обсягом формованих активів підприємства;
- забезпечити оптимальну структуру капіталу з точки зору результативного його функціонування;
- забезпечити мінімізацію витрат на формування капіталу;
- забезпечити більш ефективне використання капіталу в процесі його господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Меркулова Е.Ю., Морозова Н.С. Основные методы, обеспечивающие оптимизацию структуры капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2016, Т. 11, № 9.
2. Золотаренко В.О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства / В.О. Золотаренко // Управління розвитком. 2011. № 1 (98). С. 147–150.
3. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г.А. Семенов, А.В. Мелешко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2010. № 4. С. 164–170.

ПОНОМАРЬОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

ВАКОЛЮК Альона

студентка кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

З прискоренням науково-технічного прогресу, вирішення актуальних проблем в економіці стало неможливим без використання інформаційних технологій (ІТ). Однією з найважливіших сфер їх впровадження є бухгалтерський облік, який займає досить важливу роль у роботі підприємств, установ та організацій.

Чітко налагоджена система обліку забезпечує управлінські потреби необхідною та достовірною інформацією [3, с.9]. Крім того, бухгалтерський облік є основною інформаційною базою детального аналізу господарської діяльності, контролю та обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо фінансово-господарської діяльності підприємства.

Етапи розвитку ІТ бухгалтерського обліку пов'язані в першу чергу з їх удосконаленням. Удосконалення здійснювалось у таких напрямках:

- підвищення рівня механізації та автоматизації виконання технічних операцій, що часто повторюються в бухгалтерському обліку;
- створення нових засобів введення та виведення облікових даних;
- збільшення обсягу пам'яті комп'ютера;
- розробка нових носіїв облікової інформації.

ІТ бухгалтерського обліку в своєму розвитку пройшли досить довгий шлях, кожний етап якого мав свої засоби обробки інформації та інформаційні носії. Розглянемо кожен із них більш детально.

Перший етап відбувався до другої половини ХІХ ст., коли панували «ручні» ІТ. На даному етапі всю обробку облікової інформації виконували працівники самостійно за допомогою пера, рахівниці, книг. Комунікація (зв'язок) здійснювалась через поштові листи.

Другий етап носив назву «механізовані» ІТ. Він розвивався з другої половини ХІХ ст. до 30-тих років ХХ ст. на базі друкарської машинки, телефону, телеграфу, модернізації системи поштового зв'язку, математичної машини, машино-рахункових станцій тощо. Це значно вдосконалило як окремі облікові операції, так і весь технологічний процес обробки облікової інформації, а також підвищило продуктивність обліково-управлінських робіт.

Третій етап проходив протягом 30-х – першої половини 50-х років ХХ ст., коли розвивалися «електричні» ІТ. Вони ґрунтувалися на використанні

електричних друкарських машинок, копіювальних апаратів, клавішних сумарних записуючих машин, електромеханічних сумарних табуляторів, обчислювальних та напіваавтоматичних машин, електромеханічних сортувальниць. У зв'язку з цим різко підвищились якість, кількість та швидкість обробки первинних документів та облікової інформації.

З появою та розвитком електронно-обчислювальної і периферійної техніки настала ера «комп'ютерних» ІТ в бухгалтерському обліку. Таким чином, четвертий етап носив назву «комп'ютерні» ІТ (з другої половини ХХ ст.) [1, с. 175-181].

Сучасні ІТ в бухгалтерському обліку поступово змінили звичну структуру управління підприємством. Засоби обчислювальної техніки підвищують якість обробки облікової та аналітичної інформації. Робота кваліфікованого облікового працівника стає більш спрямованою на вдосконалення організації роботи з обліку, зменшується ймовірність допущення помилок в документах, а також розрахунків у них.

Автоматизована система обліку призначена для автоматизованого збору, реєстрації, обробки, збереження, пошуку та видачі інформації на запити управлінського персоналу [4, с. 6-17].

Основними можливостями впровадження технологій обліку є:

- отримання оперативної інформації;
- автоматизація обліку відповідно до вимог чинного законодавства та облікової політики підприємства;
- управління господарськими процесами;
- оперативне отримання інформації про собівартість виробленої продукції;
- створення системи оперативної звітності.

Разом із впровадженням ІТ в бухгалтерському обліку очікувані вигоди можуть бути такими:

- підвищення ефективності діяльності підприємства;
- своєчасність прийняття управлінських рішень;
- ефективне управління кадрами;
- контроль за результатами діяльності підприємства тощо.

Автоматизація облікових процесів повинна сприяти правильній організації бухгалтерського обліку підприємства. Програма повинна надати можливість складання повної фінансової, податкової та статистичної звітності відразу після її запровадження. А також, вона має передбачати поетапну автоматизацію управлінського обліку та імпортувати дані з іншого програмного забезпечення. На кожному етапі діяльності підприємства спеціалістам апарату управління необхідні дієві інструменти для підтримки і виконання тих завдань, які стоять перед підприємством [2, с. 60-65].

На сьогодні найбільш розповсюдженими програмними забезпеченнями в бухгалтерському обліку є «Me.doc», «Інтелект-сервіс», «1С: Підприємство», «Парус» та інші.

Отже, впровадження ІТ в бухгалтерський облік не лише спростило роботу працівникам, а й змінило звичну структуру управління підприємством. Завдяки ІС та Т бухгалтерський облік став більш інформативним, що дає змогу прийняти актуальні управлінські рішення та забезпечити ефективну діяльність усього підприємства. З розвитком ІТ з'явилась можливість отримати оперативну інформацію, інформацію щодо собівартості продукції, ефективно керувати працівниками, оптимізувати виробництво тощо. Як наслідок, ІТ дають багато переваг для підприємства, серед яких: підвищення ефективності діяльності як окремих працівників, так і всього підприємства, своєчасність прийняття управлінських рішень, контроль за фінансовим результатом і фінансовим станом підприємства. Так, ІТ стали невід'ємною частиною ефективного бухгалтерського обліку на підприємствах.

Список використаних джерел

1. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку: монографія. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
2. Гаркуша С.А. Автоматизація облікових процесів: впровадження та переваги роботи системи. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент», 2012. – Вип. 4 (52). – С. 60-65.
3. Скоробогатова Н.Є. Бухгалтерський облік: навч. посібник. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського Вид-во «Політехніка», 2017. – 248 с.
4. Сусіденко В.Т. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посібник. – Київ: «Центр учбової літератури», 2016. – 224 с.

ПОНОМАРЬОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

КЛИЧОВА Ганна

студентка кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Використання новітніх інформаційних технологій для обліку значно покращує ефективність роботи бухгалтера, аналітика та управлінця на підприємстві, а запровадження на нормативному рівні електронного підпису на документах відкриває можливість електронної передачі звітності навіть до державних контролюючих органів. Досить важливою рисою новітніх програм для обліку є можливість формувати велику кількість звітів, розрахунків, проводити економічний, фінансовий аналіз діяльності підприємства. Вартість та витрачений час на складання необхідних форм незначні, що, в свою чергу, дає змогу повністю задовольняти управлінський персонал інформацією різноманітного характеру, складати прогностичні розрахунки для прийняття ефективних рішень [3].

Основні засоби відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємства. Необхідною умовою для ефективного управління основними засобами, а саме: оперативності в обліку, контролі за їх надходженням та використанням є застосування в обліку комп'ютерних технологій. Питання щодо автоматизації обліку, в умовах сьогодення, є досить актуальними. Використання комп'ютерних технологій на підприємстві для обліку чинить вплив на якість роботи бухгалтерів тим самим підвищуючи ефективність організації роботи на підприємстві [1]. Програми, які застосовуються для автоматизованого обліку на підприємствах, мають всі необхідні вбудовані механізми, які забезпечують оперативний облік та ефективність роботи бухгалтера. До таких програм відносять: «1С: Бухгалтерія», «Дебет +», «Парус – Підприємство» та інші. Найпоширенішою серед програм, які використовуються на підприємствах України для ведення бухгалтерського обліку є «1С: Бухгалтерія». При використанні останніх версій даної програми підприємство отримує всі необхідні інструменти та механізми для швидкого, легкого та ефективного здійснення обліку.

Підсистему «Облік основних засобів» використовують для управління і спостереження за основними засобами підприємства. Програма передбачає вирішення наступних задач з обліку основних засобів:

- оприбуткування основних засобів;
- введення в експлуатацію основних засобів;
- формування і ведення картотеки основних засобів;

- нарахування зносу (амортизації) основних засобів;
- вибуття основних засобів через реалізацію, ліквідацію і списання;
- формування реєстрів аналітичного і синтетичного обліку основних засобів.

В комп'ютерній системі для формування і відображення операцій з руху основних засобів передбачені відповідні шаблони електронних документів.

Основним засобом в програмі «1С: Бухгалтерія» вважається об'єкт, введений в експлуатацію. Саме під час оформлення операцій з введення в експлуатацію визначаються всі параметри обліку основних засобів. Перелік основних засобів зберігається в довіднику «Основні засоби», а всі облікові параметри фіксуються в реєстрах відомостей системою автоматично.

Основний принцип ведення обліку основних засобів – пооб'єктний облік, іншими словами, кожен об'єкт основних засобів повинен враховуватися окремо, як самостійний елемент довідника. Для ведення такого обліку використовують план рахунків бухгалтерського обліку, а саме всі субрахунки рахунку 10 «Основні засоби». Необхідно відмітити, що аналітичний облік в програмі ведеться за допомогою спеціального механізму «субконто». Під «субконто» розуміють сукупність однотипних об'єктів аналітичного обліку. Наприклад, рахунок 10 «Основні засоби» має два субконто – «Необоротні активи» та «Місця зберігання» [5].

Під час прийняття до обліку об'єкта основного засобу вказують рахунок бухгалтерського обліку основних засобів, рахунок амортизації, спосіб амортизації, строк корисного використання основного засобу та матеріально-відповідальну особу.

Для нарахування амортизації основних засобів використовують документ «Нарахування амортизації», для цієї операції використовують рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів». Метод нарахування амортизації задається для кожного основного засобу. Нарахування амортизації по всім основним засобам виконується в кінці кожного місяця автоматизованою регламентною операцією [2].

За допомогою використання документа «Ліквідація необоротних активів» в програму вносять інформацію про списання та реалізацію основних засобів. При створенні документа, в першу чергу, необхідно вказати причину вибуття об'єкта: списання чи реалізація. При списанні в табличній частині документа, для потреб бухгалтерського обліку, будуть внесені суми первинної вартості та нарахованого зносу. При реалізації в табличній частині документа відкриваються для заповнення додаткові колонки: ціна без ПДВ; сума без ПДВ; сума з ПДВ.

На підставі внесених даних програма, після проведення документа, сформує відповідні проводки по рахунках бухгалтерського обліку. Крім того, створений документ дозволяє оформити типовий документ ОЗ – 3

«Акт на списання основних засобів», накладну на реалізацію та податкову накладну [3].

Для отримання аналітичних і підсумкових даних, а також для формування фінансової та податкової звітності на підставі внесеної інформації використовують стандартні та регламентовані звіти, сформувані які можна звернувшись до головного меню «Звіті».

Сучасні програми для ведення бухгалтерського обліку виконують ряд важливих функцій для обліку основних засобів, а саме надання користувачам повної та своєчасної інформації щодо руху, наявності та вибуття основних засобів, нарахування зносу, а також відображення операцій, що пов'язані з ремонтом та поліпшенням основних засобів [2].

Таким чином, ефективність роботи бухгалтера на підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам автоматизації обліку, які дозволяють оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування документів.

Список використаних джерел

1. Аверкина М. Ф. Ключові аспекти автоматизації обліку основних засобів // Ефективна економіка. 2018.
2. Бурова О. М., Волошина В. В. Базові аспекти організації обліку основних засобів в інформаційному середовищі. // Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. 2013. № 4 (32). С. 73 – 77.
3. Місюрів А.В. Інформаційні системи і технології в обліку: Навчальний посібник. – Харків: ХНАГМ, 2007. – 80 с.
4. Сопко В. Інформаційні технології в організації облікового процесу // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 205–211.
5. Шипунова О.В. Основні аспекти організації обліку необоротних активів у середовищі комп'ютерних інформаційних систем. // Збірник наукових праць. 2010. № 28. с. 187–195.

ПОНОМАРЬОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

ТКАЧЕНКО Марія

студентка кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ВПЛИВ ІНТЕРНЕТ-ІНДУСТРІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У 21 столітті інтернет-індустрія значно впливає на економіку всіх розвинених країн. На сьогодні, організації, які використовують Інтернет для ведення свого бізнесу, вже відчують велику перевагу в економічному зростанні перед своїми конкурентами, які не використовують простір Інтернет для свого бізнесу. Цей факт обумовлений тим, що в сучасному світі вже недостатньо бути просто краще і мати великі фінансові обороти, ніж конкуренти, задовольнити запити ринку. Сьогодні найважливішим показником якості є швидкість передачі інформації до споживача. Це включає в себе не тільки оперативне спілкування, але й здатність показати свій продукт швидше і розмістити його на більш помітному місці в потрібний час, ніж конкуренти, а також мати можливість швидко відповідати на питання клієнта, обробляти замовлення і швидко їх виконувати.

Багато організацій, у тому числі ті, що раніше використовували тільки оффлайн рекламу, або ті, що мають реальне виробництво, а не просто є посередниками, роблять упор на розвиток продажів в мережі Інтернет з наступних причин: низька вартість показів реклами; вихід на цільову аудиторію за релевантними запитами (наприклад, за допомогою контекстної реклами); відсутність будь-яких географічних обмежень; організації надається можливість представити споживачеві весь перелік своєї продукції, доповнити описом та фотографіями, що істотно збільшує його обізнаність про продукт; невеликі витрати, з якими організації стикаються безпосередньо при вході на ринок, а також при виході з нього. Необхідність виходу компаній в Інтернет обумовлена тим, що на сьогодні споживач обирає саме Інтернет для пошуку необхідних йому товарів і послуг. Як показує практика, найчастіше якісний сайт може стати набагато ефективнішим в залученні клієнтів, ніж реклама в ЗМІ, на телебаченні, участь у виставках. Але в будь-якому випадку це допоможе підвищити обсяги продажів.

Станом на 2018 рік Україна займає 29 місце за кількістю користувачів інтернет в країнах світу [1].

У відповідності з останніми результатами дослідження, яке провела дослідницька компанія Factum Group на замовлення Інтернет Асоціації України, у 2019 році вперше за останні 3 роки відбулось значне зростання

інтернет-проникнення в Україні (відсоткова кількість інтернет-користувачів від загальної кількості населення). Цей показник зріс одразу на 7%. Частка інтернет-користувачів в Україні на сьогоднішній момент складає – 71% громадян (22,96 млн) [1].

Як вважають, однією з причин такого зростання є "смартфонізація" населення. На сьогодні 22% користувачів виходять в Інтернет виключно за допомогою смартфонів. Для значної частки нових користувачів смартфон у 2019 році став першим і єдиним пристроєм для доступу до мережі.

У містах з населенням більше 100 тисяч жителів до кінця вересня інтернет-проникнення зросло з 71% до 74%, у населених пунктах з населенням менше 100 тисяч жителів – з 53% до 70%, а у селах – з 53% до 58% [1].

Цікаво дізнатись, що досі продовжується вирівнювання структури інтернет-користувачів відповідно до структури населення. Цей процес вже фактично завершений по гендерному показнику, і триває по інших показниках: регіональному, професійному, освітньому, рівню доходів, віковому.

Майже все населення України віком до 35 років є інтернет-користувачами. При цьому найактивнішими в інтернеті є українці віком від 15 до 24 років – серед них частка користувачів інтернетом становить 97%, люди від 25 до 34 років – 96%, користувачів віком від 65 років – уже 29% (рік тому було лише 14%). Частка жінок у загальній кількості інтернет користувачів становить 52% [1]. 45% українських користувачів Інтернету мають середній рівень доходу, а 38% – нижче середнього. У 42% – середня спеціальна освіта, у 34% – повне вище [1].

Найбільший інтерес для українських користувачів соцмереж являє розважальна та пізнавальна тематика. Найчастіше українські користувачі соцмереж користуються ними для спілкування з друзями (60%). Новини та події в країні і в світі цікавлять 36% респондентів.

Інтернет – це сучасний медіа магазин, де споживачі все частіше роблять покупки. За останній рік 34% інтернет користувачів вважали за краще покупки в Інтернеті, ніж в оффлайн магазинах. Інтернет дозволяє зібрати воєдино: вітрину, каталог і замовлення по пошті не виходячи з дому. Перебуваючи в мережі, користувач має можливість зробити відразу кілька дій: вивчити товар, провести аналіз цін і зробити своє замовлення.

Google Україна і GfK Україна представили результати дослідження "Вплив Інтернету на економіку України", які показали, що підприємства, які активніше використовують Інтернет, більш успішно розвивали свій бізнес, досягли вищого рівня рентабельності і забезпечили більші темпи зростання заробітної плати своїх працівників порівняно з підприємствами, що використовують Інтернет менш інтенсивно [3].

Таким чином, створення в країні сприятливих умов для розвитку Інтернету дозволить повніше використовувати потенціал Інтернет-

економіки. Так, зростання інтенсивності використання Інтернету серед українських підприємств на 10 пунктів за індексом інтенсивності використання Інтернету додасть 1 процентний пункт до темпів зростання ВВП [3].

В цілому, результати дослідження показують, що створення сприятливих умов для розвитку Інтернету та популяризація його використання серед підприємств України дозволять ефективніше використовувати його потенціал. У свою чергу, вища інтенсивність використання Інтернету дозволить прискорити зростання економіки України.

Також варто відзначити такий сегмент як мобільна економіка, що заснований на мобільному інтернеті. В даний час активно розвивається сфера розробки мобільних додатків і мобільної комерції. Мобільна економіка внесла великий внесок у боротьбу з безробіттям, завдяки їй мільйони осіб знайшли роботу саме в цій галузі [4].

У висновку слід сказати, що інтернет-індустрія є одним з найважливіших факторів, які впливають на формування сучасного суспільства. Інтернет індустрія, в даний час, впливає практично на всі сфери життя людини і у великій мірі на економіку. Інформаційні технології швидко стають стимулом розвитку світової економіки. Інтернет-індустрія дає можливість приватним особам, фірмам і співтовариствам, які займаються підприємницькою діяльністю, ефективніше вирішувати економічні та соціальні проблеми. Інтернет-індустрія служить інструментом для вирівнювання різниці у розвитку регіонів країни, вносить значний вклад у ВВП країни і боротьбу з безробіттям.

Список використаних джерел

1. Кількість користувачів інтернетом в Україні. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/10/11/652498/> (дата звернення: 31.07.2019).
2. Рейтинг популярності соціальних мереж в Україні. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/sostavlen-reyting-populyarnosti-sotsialnyh-1555070035.html> (дата звернення: 31.07.2019).
3. Вплив інтернету на економіку України. URL: <http://www.chernigov.ua/news/security/3540-vpliv-internetu-na-ekonomiku-ukraini.html> (дата звернення: 31.07.2019).
4. Мобільна економіка. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/09/22/734972-mobilnaya-ekonomika> (дата звернення: 31.07.2019).

ПОНОМАРЬОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

ТОЛСТОВА Анастасія

студентка кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Після переходу України до ринкової економіки, підприємства почали шукати нові шляхи оптимізації процесу виробництва, одними з яких стали автоматизація обліку та впровадження різноманітних інформаційних систем, надаючи підприємствам нові можливості. Раніше, через те що більшість даних рахувалися вручну, виникали різноманітні арифметичні помилки, які не давали змогу об'єктивно оцінити звітність а також загальний фінансовий стан підприємства.

Сьогодні, рівень розвитку технологій дозволяє нам обробляти документи, формувати звіти, вести рахунки і т.п. за допомогою комп'ютера. В залежності від особливостей підприємства та розмірів його виробництва, обрається програмне забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку. Це може бути готовий програмний продукт, чи розроблений спеціалістами даного підприємства. Вивчення характеристики бухгалтерських програм дає можливість виділяти різні особливості їх розвитку, які є нововведеннями:

– часті зміни законодавства дозволяють розробнику продукту поліпшити програму, збільшити її універсальність, покращити налаштування, а при низькому рівні підготовки користувачів, створити максимально зручні інтерфейси;

– перед ІТ фахівцями стоїть завдання забезпечувати якість автоматизації процесів на тому чи іншому підприємстві, а також виконувати різні вимоги суб'єктів бізнесу до бухгалтерського обліку.

На ринку програмних продуктів зараз представлена велика кількість програм для автоматизації бухгалтерського обліку, найбільшими з яких є: «1С» та «Парус». Дані програмні продукти використовують підприємства для автоматизації податкового та бухгалтерського обліку. Ці програми дають можливість виконувати облік матеріальних цінностей, господарських операцій, каси та банку, основних засобів, податкового кредиту, податкових зобов'язань, податкових накладних та багато іншого.

Програмний продукт 1С популярна на підприємствах різних форм власності та напрямків, наприклад, машинобудування, харчової промисловості та будівництва. Програма ефективна для підприємств сфери малого бізнесу, бюджетних організацій.

Програма Парус популярна в галузях машинобудування, нафти і газу, енергетики та готельного бізнесу. Добре функціонує на середніх, великих і дуже великих підприємствах.

Дослідивши практику використання 1С можна виокремити наступні переваги:

- простий інтерфейс;
- гнучке налаштування – є можливість налаштувати відображення даних під себе в потрібній послідовності;
- можливість вносити зміни в програмний код і допрацьовувати програму під потреби конкретного підприємства;
- підтримка всіх систем оподаткування;
- веб-клієнт для роботи без прив'язки до офісу і т.п.

Програмний продукт Парус має наступні переваги:

- автоматизація бухгалтерських операцій в тих організаціях, де джерелами фінансів виступає власний капітал, і капітал, який залучається в підприємство;
- повна підтримка багатьох видів обліку, і забезпечення будь-якого перетворення даних, накопичених в документації з обліку, в різних видах обліку;
- можливий контроль за раціональністю використання виробничих ресурсів, своєчасне попередження негативних факторів у фінансовій діяльності.

З огляду на особливості програм, слід зазначити, що для автоматизації бухгалтерського обліку в бюджетних організаціях краще впорається Парус, а 1С може відмінно оптимізувати процеси в установах, пов'язаних з торгівлею.

Ці програми використовуються у різноманітних сферах діяльності (керування виробництвом, торгівлею). Програмний комплекс розроблений спеціально для ведення середнього або малого бізнесу, а також для державних та інших закладів. Гнучкість та можливість налаштування «під себе» дає змогу застосовувати ці програми для різного роду бухгалтерських звітів, або в процесі безпосереднього оперативного керування підприємством, чи при автоматизації господарської та організаційної діяльності різних підприємств, а також для розрахунку заробітної плати і керування персоналом [3].

Сьогодні цими програмами користуються не лише бухгалтери, але й інші працівники підприємства: керівники відділів, кадровики, співробітники відділу збуту, маркетингу, складу і т.д.

Підбиваючи підсумки, хочеться ще раз наголосити на перевагах, які надає автоматизація бухгалтерського обліку:

- зменшується ризик виникнення різноманітних помилок, що в свою чергу, «рятує» від санкцій та штрафів зі сторони податкової;

– інформаційні потоки впорядковуються, адже при автоматизації обліку можна отримати будь-яку інформацію натисканням всього декількох клавіш;

– підвищується оперативність бухгалтерського обліку;

– підвищується економічність бухгалтерського обліку, яка досягається за рахунок оптимізації оподаткування [1].

Сучасні технології дають змогу інтегрувати різноманітні функції обробки інформації в одне робоче місце, включаючи розрахункові, довідково-інформаційні, сервісні та інші функції. Системи, побудовані за інноваційними принципами, швидко реагують на зміни у складі функцій та задач, що вони розв'язують, а також в алгоритмах розрахунку показників та в інформаційних потребах користувачів. Дані програмні продукти забезпечують задоволення інформаційних потреб користувачів, оперативний обмін інформацією та реагування на запити.

Список використаних джерел

1. Автоматизація бухгалтерського обліку URL: <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=avtomatizatsiya-bukhgalterskogo-obliku> (дата звертання 15.11.2019).

2. Автоматизуємо облік у підприємця URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/sb/2014/july/issue-13/article-301.html> (дата звертання 15.11.2019).

3. 1С для НЕ бухгалтера URL : <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=1s-dlya-ne-bukhgaltera> (дата звертання 15.11.2019).

ПУШКАР Олена

к.е.н., викладач-методист

БОНДАРЕНКО Людмила

викладач

Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПОВОРОТНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ

Останнім часом особливої актуальності набуває тема обліку безвідсоткової поворотної фінансової допомоги (ПФД), що спричинено «дисконтувальними» змінами до національних П(С)БО, які ще на етапі проекту активно дискутувалися у соціальних мережах серед бухгалтерської спільноти. У спеціалізованих виданнях та у професійному економічному середовищі розглядаються питання самої сутності ПФД, її відображення в бухгалтерському та податковому обліку. Узагальнимо цю інформацію та розглянемо відповідні наслідки в оподаткування платників податку на прибуток.

Перш за все узагальнимо загальну класифікацію заборгованостей за термінами погашення згідно П(С)БО (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація заборгованостей за термінами погашення

Вид заборгованості	Поточна заборгованість	Довгострокова заборгованість
Дебіторська заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу	Довгострокова дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу
Зобов'язання	Поточні зобов'язання - зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу	Довгострокові зобов'язання - всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями

Джерело: побудовано автором за даними [1] та [2].

Отже, згідно п. 4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та п. 4 П(С)БО 11 «Зобов'язання» до поточної (короткострокової) належить заборгованість зі строком погашення менше ніж 1 рік.

З іншого боку, заборгованість за поворотною фінансовою допомогою – це фінансовий інструмент згідно з п. 4 П(С)БО 13 «Фінансові інструменти».

Відповідно до норм п. 29 П(С)БО 13 при первісному визнанні фінансові інструменти відображаються за фактичною собівартістю. Подальша переоцінка на дату балансу відбувається в залежності від виду та призначення кожного інструменту [3]. Для підприємства, яке отримало безвідсоткову позику, ПФД становить фінансове зобов'язання.

Відповідно до п. 31 П(С)БО 13, на кожну наступну після визнання дату балансу фінансові зобов'язання треба оцінювати за амортизованою собівартістю, крім фінансових зобов'язань, призначених для перепродажу, і зобов'язань за похідними фінансовими інструментами [3].

В міжнародній практиці згідно МСФЗ за теперішньою вартістю обліковують тільки довгострокові позики, коли зміна вартості грошей у часі є істотною, а щодо короткострокової заборгованості цього зазвичай не відбувається, отже, наведені вище положення швидше належать до довгострокових фінансових активів (зобов'язань).

Поточні зобов'язання відповідно до норм п.12 П(С)БО 11 відображаються за сумою погашення. Таким чином, можемо стверджувати, що короткострокова кредиторська заборгованість за ПФД у позичальника відповідно до П(С)БО відображається за сумою погашення.

Беручи до уваги, що операції з поворотною фінансовою допомогою, оподатковуються податком на прибуток, ґрунтуючись на даних бухгалтерського обліку, і коригування фінансового результату до таких операцій в ПКУ не передбачено, то жодних наслідків для позичальника щодо оподаткування ПФД не буде. Стосовно короткострокової дебіторської заборгованості у позикодавця, то згідно з п. 30.1 П(С)БО 13 вона не оцінюється за справедливою вартістю на дату балансу.

Відповідно до п. 33 П(С)БО 13, балансову вартість фінансових активів, щодо яких не застосовують оцінку за справедливою вартістю, треба переглядати в частині можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків. Зважаючи на аргументи, наведені вище щодо дисконтування короткострокових заборгованостей, не слід наполягати на їх дисконтуванні.

До того ж, відповідно до п. 7 П(С)БО 10, поточну дебіторську заборгованість, що є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), зараховують на підсумок балансу за чистою реалізаційною вартістю. Тобто короткострокову заборгованість обліковують тільки за її сумою (без дисконтування) за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Але згідно з п. 139.2 ПКУ у позикодавця мають бути відображені податкові різниці з метою оподаткування податком на прибуток у разі нарахування резерву сумнівних боргів стосовно такої дебіторської заборгованості.

Якщо розглядати довгострокову дебіторську заборгованість по суті, то вона є інвестицією в інше підприємство. Найбільш простою альтернативою такому вкладенню є депозит [4, с. 261].

За нормами п. 4 П(С)БО 11 усі зобов'язання, які не є поточними, належать до довгострокових зобов'язань. При цьому положеннями п. 9 П(С)БО 11 встановлено, що довгострокові зобов'язання треба показувати в балансі за їх теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від умов і виду зобов'язання.

П. 31 П(С)БО 13 вказує на необхідність на кожну наступну після визнання дату балансу оцінювати фінансові зобов'язання за амортизованою собівартістю, крім фінансових зобов'язань, призначених для перепродажу, і зобов'язань за похідними фінансовими інструментами.

Слід зауважити, що порядок визначення амортизованої собівартості ПФД в національних стандартах чітко не прописаний. При цьому за наявної невизначеності в методології П(С)БО стосовно обліку фінансових інструментів, за якими не нараховуються відсотки, державна податкова служба наполягає на необхідності переоцінки вартості поворотної фінансової допомоги за амортизованою вартістю з відображенням результату від такої переоцінки у фінансовому результаті підприємства на кожну звітну дату. При цьому додаткові податкові зобов'язання та штрафні санкції стосовно таких переоцінених фінансових інструментів визначаються виключно у сумі невизнаного доходу від дисконтування.

Таким чином, вважаємо, що підприємства, які ведуть бухгалтерський облік безвідсоткової поворотної фінансової допомоги згідно П(С)БО, не повинні застосовувати міжнародні стандарти у випадках відсутності методів обліку в національних стандартах.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом МФУ від 08.10.1999 р. № 237
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене Наказом МФУ від 30.11.2001 р. № 559
4. Кравчук Т.В., Височина А.В. Аналіз методів розрахунку ставки дисконтування під час коректного відображення довгострокової дебіторської заборгованості за справедливою вартістю // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – Випуск 5 (16). – 2018. – с. 258-261

РАЗБОРСЬКА Олена

к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

КИЛІВНИК Катерина

студент економічного факультету

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВПРОВАДЖЕННЯ LEAN ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасному світі бізнесу стає все більш популярний такий вид управління як lean менеджмент. Головні його принципи полягають в наданні будь-якої цінності клієнту і максимального скорочення втрат, а отже, і витрат. Використовуючи lean менеджмент на виробничому підприємстві, компанія впроваджує і lean production, що в перекладі означає бережливе виробництво. Компанією-родоначальником lean менеджменту і бережливого виробництва є японська компанія Toyota. Вона розробила свою власну виробничу систему (TPS – Toyota Production System), яка містить усі елементи бережливого виробництва. Виробляючи якісні автомобілі з відносно невеликими витратами, Toyota привернула увагу всього світу і прославила lean production. Менеджери, які хотіли отримати такі ж результати, вивчили методи і інструменти lean менеджменту і бережливого виробництва і впровадили в своїх організаціях. Як правило, всі зміни в організації проводяться з метою збільшення її прибутку і поліпшення фінансових показників.

Кожна компанія, яка впровадила елементи lean менеджменту, в кінці звітного періоду вимірює проведені поліпшення, оцінюючи зміни її продуктивності та фінансових результатів. Як правило, при якісно проведену роботу по впровадженню lean технологій, продуктивність компаній збільшується в рази, проте в фінансовій звітності ці результати не фіксуються. Через це велика кількість компаній помилково відмовляється від даних методів і повертається до колишньої системи функціонування. Проблема недооцінювання технологій бережливого виробництва найчастіше полягає в несумісності традиційного обліку і бережливого виробництва. Це можна пояснити тим, що традиційний бухгалтерський облік спрямований на оцінку функціонування масового виробництва, а бережливе виробництво ґрунтується на інших принципах, відмінних від особливостей масового виробництва, яке спрямоване на зниження собівартості продукту за рахунок ефекту масштабу. В основі бережливого виробництва лежить витягуюча система замовлень, що скорочує непотрібні втрати (перевиробництво, просте устаткування, зайве транспортування і обробку). Для оцінки lean перетворень компанії використовують традиційний облік, тобто вимірюють зміни не

релевантними показниками. Наприклад, керуючись принципами бережливого виробництва, підприємство скорочує виробничі запаси, зменшуючи обсяги виробництва. Це призводить до збільшення потоку готівки, що означає компанія може не збирати кредиторську заборгованість на своїх рахунках і розплачуватися з постачальниками вчасно, отримуючи за це знижку. Але в системі традиційного обліку, цей факт не враховується, а відображається збільшення собівартості виробленої продукції, адже її кількість стала меншою через ліквідацію ефекту масштабу. Топ менеджери таких підприємств, аналізуючи бухгалтерську звітність в кінці періоду, роблять висновок про неефективність інструментів бережливого виробництва, і це помилково [2, с. 28].

Таким чином, для оцінки lean перетворень необхідно використовувати інші показники і недоцільно застосовувати традиційний облік. Ще одним аргументом на користь lean обліку є марність бухгалтерської звітності традиційного обліку для інших відділів компанії, так як вона складна для розуміння й ідентифікує результати через відносно тривалий період часу. Lean облік свого часу миттєво відображає гідності і / або недоліки впровадження тих чи інших змін. Однак необхідно розуміти, що для ефективного управління підприємством, потрібно вести як бухгалтерський, так і управлінський облік. Як відомо, деталізовані цілі у них різні.

Бухгалтерський облік ведеться в грошовому вираженні і дає оцінку стану організації на певну дату, а управлінський оцінює продуктивність працівника, обладнання та інше на даний момент часу. І для того, щоб прийняти те чи інше рішення, необхідно керуватися не тільки бухгалтерським обліком, а й управлінським. Це можна показати на прикладі ліквідації запасів зі складів. Відзначають, що при нечастому проведенні ревізії запасів на виробничих складах, виявляється велика кількість вже невикористаних комплектуючих, які бухгалтерам доводиться списувати, фіксуючи величезні збитки. Однак той факт, що звільнилася значна частина складської території, яку можна використовувати для створення додаткової цінності для споживача, до уваги береться через відсутність в компаніях управлінського обліку.

Для того, щоб грамотно оцінити ефекти від lean перетворень на виробництві необхідно використовувати лист певних показників. Наприклад, показник ефективності виробничої осередки (FTT), який відображає правильність виробництва з першого разу без доробок, які є втратами. Цьому показнику немає місця у традиційному бухгалтерському звіті, однак якщо його ввести і регулярно відстежувати після впровадження lean перетворень, то, ймовірно, він буде забезпечувати збільшення або зниження ефективності роботи, на підставі чого можна прийняти правильне управлінське рішення [3, с. 47]. Подібного якості показником є

звіт про співвідношення НЗП (незавершеного виробництва) до СНЗП (стандартне незавершене виробництво), який допомагає відслідковувати рівень запасів в осередках, а також ефективність роботи витягуючої системи. Такі показники відображають реальний стан підприємства після lean перетворень [1, с. 58].

Резюмуючи вищесказане, можна зробити акцент на тому, що на виробничому підприємстві, яке «йде в ногу з часом» і впроваджує нові технології, а зокрема lean технології, має не тільки успішно впровадити такі зміни, але і виміряти даний успіх.

Для цього необхідно вести поряд з традиційним бухгалтерським обліком управлінський облік, тобто lean облік.

Список використаних джерел

1. Концепція бережливого виробництва [Електронний ресурс] // CTR Group. – Режим доступу: <http://www.ctrgroup.com.ua/ua/concept/detail.php?ID=59>
2. Ляхович, Г.І. Концепція ошадливого виробництва: основні положення та вплив на організацію бухгалтерського обліку [Текст] / Г.І. Ляхович // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і Економіка підприємства аналізу. – 2015. – Вип. 3(33). – С. 139-146.
3. Панченко, С.В. Підприємництво [Текст]: підручник / С.В. Панченко, В.Л. Дикань, О.В. Шраменко, О.М. Полякова, Ю.М. Уткіна. – Харків: УкрДУЗТ, 2016. – Ч.2. Реалізація підприємницької діяльності у сучасних ринкових умовах. – 241 с.
4. Панченко, С.В. Підприємництво: підручник / С.В. Панченко, В.Л. Дикань, О.В. Шраменко, О.М. Полякова, Ю.М. Уткіна. – Харків: УкрДУЗТ, 2016. – Ч.1. Теоретичні основи підприємницької діяльності. – 241 с.
5. Харченко І.В. Проблеми операційного менеджменту в умовах автоматизації управління [Текст]: монографія / І.В. Харченко. – Кіровоград: «Видавець Лисенко В.Ф.», 2014. – 156 с.

РИЖКОВА Галина

к.е.н., доцент, кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ВИСОЦЬКА Анастасія

магістрант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Університет імені Альфреда Нобеля

ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ З КЛІЄНТАМИ

Сьогодні в світі майже немає підприємств, в яких не використовувалися інформаційні технології. Робочі місця в офісі обладнані принтерами та персональними комп'ютерами, оснащеними ліцензійним програмним забезпеченням останніх версій. Використовуються такі програми як: «MS Office», «1С бухгалтерія», «1С зарплата», «Клієнт банк» та ін. Всі ці програми широко використовуються на підприємствах. Також повсюдно використовується всесвітня мережа Інтернет, яка є необхідною, доступною і досить дешевим джерелом інформації, за допомогою якого легко здійснювати розрахунки з постачальниками і стежити за надходженнями грошових коштів, відсилати прайс-листи, договори та ін.

В діловому середовищі необхідність автоматизація бізнес-процесів стає звичним явищем. Складно уявити складський облік без застосування спеціалізованого програмного забезпечення АХАРТА, посередники у торгівлі з мобільного телефону або планшета, в яких використовуються програмні продукти формують заявки, роблять відправки замовлень в головні офіси, у вигляді готових документів надходить інформація з сайту підприємства, яка вже готова до подальшої обробки та накопичення. Але в середньому і малому бізнесі, облік взаємовідносин з замовниками чомусь дуже часто зорганізується без впровадження автоматизації. Давайте уявимо ситуацію, коли в організації менеджери ведуть облік кожен по-своєму: хтось в електронних таблицях Excel, хтось від руки на папері, а хтось не фіксує свій робочий процес взагалі. У підсумку, відстежити хто скільки напрацював, які замовлення були проведені, які дзвінки і кому відбувалися, все це стає неможливо і тому негативно позначається на роботі підприємства, воно втрачає клієнтів, гроші і основний непоправний ресурс час. На наш погляд, саме в цій ситуації вірне рішення – автоматизація та стандартизація процесу управління відносинами з замовниками, тобто впровадження CRM-системи.

Під системою управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM – скорочення від англ. Customer Relationship Management) прийнято вважати прикладне програмне забезпечення, за допомогою якого можлива автоматизація взаємодії з замовниками, що в подальшому призведе до збільшення обсягу продажів, оптимізації маркетингової діяльності та

підвищення рівня сервісу, за допомогою збереження інформації про клієнтів в динаміці взаємин з ними, нормалізації бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів [1].

Даний термін і технологія взаємодії набули широкого застосування в системі корпоративних комерційних процедур більшості клієнтоорієнтованих підприємств не тільки в Україні. На наш погляд, основними умовами для реалізації подібної взаємодії є наступні:

1. Звідки наявності єдиного сховища інформації у режимі реального часу можна отримати всі відомості про замовника та останню домовленість з ним;

2. Використовувати різні канали і формати спілкування з замовниками, синхронізуючи їх роботу;

3. Постійний аналіз зібраної інформації про роботу з клієнтом і прийняття відповідних рішень;

Такий підхід передбачає, що при взаємодії з клієнтом, будь-якого співробітника підприємства доступна поточна інформація про взаємини з клієнтом в динаміці, тому рішення про подальшу роботу з ним приймається на її базі.

У сучасних умовах це рішення допоможе:

1. Побудувати загальну для компанії стандартизовану базу контактів з клієнтами;

2. В будь-який момент часу здійснювати контроль якості роботи відділу продажів и робити це ефективно;

3. Облік запитів клієнтів, вхідних дзвінків дозволить отримати статистичні і аналітичні дані для поліпшення діяльності;

4. Будувати стратегію розвитку бізнесу, планувати подальше підвищення якості роботи.

Отже, CRM система потрібна, щоб:

– по-перше, не втратити потенційного клієнта, не пропустити жодного вхідного дзвінка і запиту. У бізнес середовище, особливо в малому та середньому, дуже висока конкуренція, тому на наш погляд, компанії вимушені докладати серйозних зусиль, щоб привернути до себе клієнтів [2];

– по-друге, контролювати роботу співробітників і стандартизувати роботу з клієнтами. При цьому інформація про всі вхідні та вихідні контакти буде знаходитися в одному сховищі, звідки її можна отримати у режимі реального часу;

– по-третє, керівнику аналізувати роботу і планувати подальшу більш усвідомлено за рахунок накопиченої статистичної бази. В умовах використання CRM-системи вся робоча інформація в стандартизованому вигляді збирається в одній загальній базі;

– і нарешті, оптимізувати роботи з клієнтами, за рахунок побудови власної системи роботи. Відштовхуючись від якої та використовуючи різні

інструменти можна давати готові рішення в будь-якої ситуації з замовником підприємства.

Список використаних джерел

1. Жигалкевич Ж.М. Інформаційні технології в управлінні підприємством / Ж.М. Жигалкевич, А.С. Онопко // Сучасні підходи до управління підприємством: Збірник тез доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, 28 квітня 2016р. – К: Вид-во «Політехніка», 2016. – С.23.

2. Сьюэлл К. Клиенты на всю жизнь / П. Браун, К. Сьюэлл – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.

РОМАНОВА Ольга

старший викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
РЕПІНА Світлана

студент економічного факультету

Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

ФІНАНСОВІ МАХІНАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ І МЕТОДИ БОРОТЬБИ З НИМИ

Кожне підприємство має ввести фінансову звітність. Вона складається на основі даних бухгалтерського обліку, з метою надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності та зміну фінансового стану підприємства (включаючи інформацію про його активи і зобов'язання, про результати операцій, події та обставини, які їх змінюють). Проте, у введенні фінансового обліку часто використовують фінансові махінації. І це не дивно, бо основною метою будь-якої підприємницької діяльності є отримання та максимізація прибутку.

Бухгалтерський облік з'явився та почав розвиватися дуже давно, але паралельно з ним також з'явився і особливий вид діяльності людей – проведення фінансових махінацій. Якщо раніше діяльність фінансових махінаторів нагадувала сучасних наперсточників, які могли обдурити будь-яку середньостатистичну людину, то сучасні махінатори звели цю діяльність в ранг – «мистецтво». Аналізуючи їх діяльність розумієш, що схеми обману продумані на десятки ходів уперед, в яких враховані усі можливі лазівки в податковому законодавстві держави. Таким чином, класичних методів та процедур аудиту вже недостатньо, щоб виявити факти шахрайства у фінансовій звітності, і з'являється необхідність у нових методах аналізу даних та пошуку інструментів для ефективного і якісного виявлення сфальсифікованої інформації.

Шахрайство з фінансовою звітністю може принести величезні економічні збитки в масштабі не лише окремо взятої країни, а й цілого світу. Внаслідок будь-яких маніпуляцій з фінансовою звітністю ставляться під сумнів результативність корпоративного управління, якість, достовірність фінансової звітності та надійність аудиту, що зменшує довіру інвесторів до підприємств. Крім того, навмисна фальсифікація звітних показників формує значну загрозу для об'єктивності прийнятих на основі даної фінансової звітності рішень, тому якісний внутрішній аудит в підприємствах стає все більш необхідною ланкою.

Асоціація дипломованих експертів з шахрайства (Association of Certified Fraud Examiners) розробила модель віднесення відомих видів шахрайства за категоріями, також відому як «дерево шахрайства» (рис.1).



Рис. 1. Дерево шахрайства

Джерело: складено на основі [2, с. 30].

У міжнародних стандартах аудиту зазначається, що "зловживання можливе тільки за наявності таких факторів, як тиск, можливість вчинення та виправдання вчинку». Дане твердження зроблено на підставі теорії, запропонованої знаменитим американським криміналістом Дональдом Крессі, також відомої як теорія "трикутника шахраїв" [2, с.30].

Тиск. Керівництво компанії усвідомлює, що фінансові показники фірми далекі від планових і не відповідають очікуванням інвесторів. В даному випадку тиск проявляється як мінімум в двох областях:

1. Тиск з боку інвесторів, які очікують економічного зростання і поліпшення фінансових показників;
2. Особистий фінансовий тиск, пов'язаний з отриманням керівництвом річної премії за результатами діяльності підприємства.

Але згідно з теорією Дональда Крессі, одного лише тиску недостатньо для того, щоб керівництво пішло на зловживання [2, с.30].

Можливість здійснення. Припустимо, що в підприємстві не розроблені стандарти корпоративного управління і недостатньо ефективна система внутрішнього контролю. У такому випадку в менеджменту з'являється можливість внести у фінансову звітність коригування, що виводять фінансові показники на очікуваний рівень.

І останній складовий елемент корпоративного шахрайства – це виправдання вчинку. Маніпуляції з даними фінансової звітності підприємств нерідко пов'язані з підвищенням прибутку, активів, припливу грошових коштів, зниження збитків, зобов'язань і відтоку грошових сум.

Підвищення прибутку можна досягти, застосовуючи такі способи [3, с. 536]:

1. Комерційне кредитування контрагентів. Відвантаживши продукцію, або надавши послуги зі значним відстроченням платежу,

підприємства можуть вказати у фінансовій звітності певний прибуток і дебіторську заборгованість.

2. Зниження заборгованості. Підприємства виконують комерційне кредитування на пільгових умовах для клієнтів із сумнівною платоспроможністю. За допомогою таких угод підприємства створюють резерви з сумнівної заборгованості. Подальше зниження дебіторської заборгованості призводить до поліпшення фінансової звітності.

3. Операції з пов'язаними сторонами. Під час цього процесу підприємства продають невикористовувані активи з обіцянкою їх викупити через де-який проміжок часу за початковою ціною.

Шукаючи ефективні методи протидії корпоративному шахрайству, слід посылатися на теорію «трикутника шахрайства» [2, с.30]. Згідно даної теорії, шахрайство, більш за все, не відбудеться при придушенні хоча б одного з трьох факторів, що призводять до його виникнення. Тому заходи протидії доцільно вибудовувати за наступними напрямками:

1. Впровадити ефективну систему внутрішнього контролю та корпоративного управління.

2. Розробити чіткі процедури, спрямовані на виявлення, розслідування і запобігання корпоративного шахрайства.

3. Використовувати сучасні комп'ютерні технології для виявлення та запобігання шахрайству.

Проте, на даний момент, не можна визначити повну класифікацію методів шахрайських дій з бухгалтерським обліком та методів боротьби з ними, що пов'язано з мінливим внутрішнім і зовнішнім середовищем, в якому працюють підприємства та пристосуванням до цих умов фінансових шахраїв і представників аудиторських компаній.

Список використаних джерел

1. Joseph T. Association of Certified Fraud Examiner: monograph - New York 2013. - 201 с.

2. Donald R. Cressey Other People's Money: monograph - London: Видавець: Patterson S., 1973. - 30 с.

3. Fraud C. Organizational fundamentals of accounting for production costs of the enterprise and profit: monograph - Chicago: 2016. Barry M. 2016. - 536 с.

СЕМЕНОВА Світлана

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Державний університет інфраструктури та технологій

ОСОБЛИВОСТІ МСФЗ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) [1] розроблені як загальна глобальна мова для ведення бізнесу, для того, щоб статті звітності могли порівнюватися і бути зрозумілими для користувачів інформації різних країн. Спочатку МСФЗ були розроблені як спроба гармонізувати облік у Європейському Союзі, але цінність гармонізації швидко зробила концепцію таких стандартів привабливою для всього світу, який розвивається по вектору глобалізації. Тому з 1973 по 2001 рік були видані Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS) Правлінням Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB: International Accounting Standards Committee) [2].

Існують різні трактування суті міжнародних стандартів фінансової звітності, так як і різні думки щодо складності їх застосування. Визначення МСФЗ за МСБО 1 "Подання фінансових звітів" [3] – це стандарти та тлумачення, прийняті Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [4] характеризує МСФЗ як прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності. Особливістю МСБО є те, що в них часто передбачається два підходи до відображення одних і тих операцій. При цьому один підхід є базовим, а інший – альтернативний. Підприємство має право вибрати основний або альтернативний підхід, який визначається його обліковою політикою. Розробка МСФЗ відбувається в 4 етапи:

1. Консультації щодо міжнародних стандартів. Кожні п'ять років Рада проводить комплексний огляд та консультації для визначення пріоритетів міжнародних стандартів та розробки плану роботи проектів. Під час консультацій Рада може додавати нові теми до робочих планів. Переважно вони виникають при перегляді стандартів після впровадження. Комітет з роз'яснення МСФЗ може також звернутися з проханням розглянути певні питання.

2. Дослідження питань. Досліджуються проблеми, визначаються можливі рішення, вирішується чи потрібно встановлювати стандарти. Часто ідеї оформлюються як документ і підтверджуються або спростовуються публічними коментарями. Якщо виявляється, що проблема бухгалтерського обліку чи складання фінансової звітності існує,

то стандарти можуть змінюватися або видаватися нові. Наприклад, МСФЗ 9, МСФЗ 14.

3. Програма формування стандарту. Пропозиції щодо нового стандарту або поправки до стандарту публікуються в проекті для громадських консультацій. Щоб зібрати додаткові докази, члени Правління та персонал Фонду МСФЗ консультуються з низкою зацікавлених сторін з усього світу. Рада аналізує зворотній зв'язок та уточнює пропозиції до того, як буде виданий новий Стандарт або поправка до чинного Стандарту.

4. Підтримка імплементації стандартів. Цей процес включає консультації щодо впровадження нового або зміненого стандарту з метою виявлення будь-яких проблем впровадження, які можуть потребувати вирішення. Якщо виникають питання, Комітет з тлумачення МСФЗ може прийняти рішення про створення Тлумачення стандарту або рекомендувати поправки. Огляд після впровадження здійснюється з метою оцінки, чи досягає стандарт поставлених цілей і чи слід розглядати поправки.

Міжнародні стандарти базуються більшою мірою на професійних судженнях, тобто суб'єктивній думці користувача, коли для вітчизняної практики це до недавнього часу вважалося не прийнятним. Ця суб'єктивна думка – це, звичайно, професійне судження, думка експерта, яка залежить від конкретних обставин, з якими стикається фахівець. МСФЗ дають загальні рамки для ведення обліку та формування звітності і не містять всіх конкретних положень щодо кожного можливого випадку. Це спричинено необхідністю охоплювати якомога більше національних стандартів різних країн. Гнучкість стандартів робить працю фахівця з обліку досить творчою та обдуманною, адже він сам повинен обирати методи тих чи інших процедур в залежності від обставин.

Міжнародні стандарти використовуються в більшій мірі одночасно один з одним. Наприклад, в обліку придбання основних засобів бухгалтер використовує не лише МСБО 16, а й інші: МСБО 23 – якщо за позикові кошти, МСБО 20 – якщо за рахунок цільового фінансування, МСФЗ 2 – якщо в обмін на акції. Є й, звичайно, профільні стандарти, які не корелюють з іншими: МСБО 41 «Сільське господарство» та інші.

Отже, можна стверджувати, що МСФЗ ґрунтуються на принципах, а не конкретних інструкціях, як національні. Чітке розуміння міжнародних стандартів дає «концептуальна основа» розроблена Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності. Її складовими є: 1) ціль складання фінансової звітності (забезпечити фінансову інформацію про суб'єкт господарювання користувачам для прийняття ними раціональних фінансових рішень); 2) якісні характеристики фінансової інформації (фундаментальні: доцільність, якісне представлення; допоміжні: порівнянність, точність, строковість, зрозумілість); 3) визначення, визнання та оцінка елементів, з яких складається фінансова звітність; 4)

принципи нарахування та безперервної діяльності. Якісні характеристики «концептуальної основи» співпадають і характеристиками в національних стандартах НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5]. Фундаментальні принципи теж згадуються національних стандартах, проте не як фундаментальні, а пересічні.

Щодо структури фінансової звітності, то всі звіти в міжнародних стандартах розглянуті в МСБО 1 [3], в національних – НП(С)БО 1,2 та примітки – в окремому наказі Міністерства фінансів України. МСБО 1 не дає жорстких вимог до форм складання звітності, коли НП(С)БО та накази Міністерства фінансів України висвітлюють чіткі форми звітів для національних компаній. Важливим для фінансової звітності за міжнародними стандартами є суттєвість, відповідної до якої розкривається та чи інша інформація. В національних стандартах чітко дане поняття не розкрито, лише в Рекомендаціях Міністерства фінансів України є критерії суттєвості, що повинні застосовуватися в обліку. Відмінність між стандартами полягає також в оцінці статей звітності, довгострокових та поточних інвестицій, запасів, відображення доходів, оренди.

Отже, МСФЗ як міжнародна комунікація для бізнесу має власну історію. Протягом тривалого часу вони стали узагальненими, перейнявши особливості різних національних стандартів обліку, що дозволило уніфікувати облік і звітність та використовувати загальноприйняті підходи по всьому світу. МСФЗ сформовані на базі Директив ЄС, які у свою чергу стали основою для формування українських П(С)БО та НП(С)БО. Проте МСФЗ більше орієнтовані на принципи обліку і звітності, а НП(С)БО – на інструкції та вказівки. Тому процес трансформації та переходу на МСФЗ відкриваючи значні можливості для українських компаній і надаючи більшу свободу у застосуванні професійного судження в галузі обліку, вимагають їх ретельного вивчення.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності / Міністерство фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408
2. Міжнародна федерація бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifac.org>
3. International financial reporting standard 1 «First-time Adoption of International Financial Reporting Standards» URL: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2018/ifrs1.pdf>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73

СОКОЛЕНКО Людмила

к.е.н., доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування
Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка

ВЕКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Використання громадянами країни все активніше засобів цифровізації обумовлено усвідомленням ними чітких вигід від користування засобами та сервісами здійснення комунікації чи виконання розрахункових операцій. За цих умов цифровізація бухгалтерського обліку стає об'єктивною закономірністю розвитку системи комунікацій між обліковим персоналом, замовниками та іншими стейкхолдерами, топ-менеджментом та іншими користувачами облікової інформації.

При цьому специфічний інструментарій, використовуваний для ведення бухгалтерського обліку у цифровому середовищі, зазнає суттєвих трансформацій, як і порядок застосування елементів методу бухгалтерського обліку. Крім того, організаційно-методологічні засади бухгалтерського обліку також модифікуються в умовах прагнення компаній до адаптації власних бізнес-моделей та пошуку шляхів оптимізації та захисту її інформаційних систем.

Зауважимо про дуалістичний характер наслідків цифровізації для системи бухгалтерського обліку підприємства. Зокрема, з одного боку, стикаємося з новими викликами та загрозами цифровізації системи бухгалтерського обліку – перш за все, кіберзагрозами. Проте, значними є також ризики, пов'язані з недоліками інституційного середовища як на мікро-, так і на макрорівні. На рівні системи національного законодавства нагальною потребою є систематизація вимог щодо засад забезпечення належної реалізації цифрового підпису та легітимізація інших засобів аутентифікації для здійснення фінансових трансакцій. Зокрема, засоби, якими користуються клієнти компанії (фізичні особи) при використанні її онлайн-сервісів, становлять базис для підтвердження підстав здійснення господарської операції, хоча по суті і здійснюються без використання цифрового підпису. Ці ж питання характерні і для державних електронних сервісів, які використовуються одночасно і фізичними, і юридичними особами, а тому мають бути безпечними та надійними. Це один з прикладів організаційних аспектів, які потребують урегулювання, проте також розбудови вимагає телекомунікаційна інфраструктура надання таких послуг, а також їх постійна інформаційна підтримка.

Процеси цифровізації бізнес-процесів сучасних компаній вимагають переосмислення особливостей теорії, методології та організації

бухгалтерського обліку, а також прикладних аспектів реалізації його можливостей.

Вважаємо за доцільне концептуалізувати авторське бачення модернізації системи бухгалтерського обліку у контексті її зв'язку з елементами цифровізації.

Зокрема, виходячи з особливостей цифрового середовища, необхідно встановити ряд векторів модернізації самих засобів створення та підтримки системи бухгалтерського обліку. Враховуючи, що облікові системи компаній давно вже існують у інформатизованому середовищі, основними засобами їх створення та функціонування є, перш за все, належного рівня матеріально-технічна база, яка, виходячи з потужності інформаційних систем повинна оперативнo модернізуватися для сприяння її безпечності та стійкості до збоїв та кіберзагроз. Крім того, формування телекомунікаційних зв'язків на основі внутрішніх та зовнішніх (в т.ч. глобальних) інформаційних мереж є життєво необхідною умов використання хмарних сервісів, комунікації через фірмовий сайт, використання файлових обмінників, що дозволить, окрім іншого, здійснювати віддалену електронно-інформаційну підтримку функціонування системи бухгалтерського обліку.

Разом з тим, створення інституційного середовища реалізації функцій системи бухгалтерського обліку у цифровому середовищі підприємства є необхідним для забезпечення легітимності виконання трансакцій у системі бухгалтерського обліку, для яких раніше обов'язковою умовою була наявність паперового документу з «мокрими» печатками та підписами. Тому, перш ніж модернізувати організаційно-методичні засади системи бухгалтерського обліку, необхідною є розробка регламентів та протоколів для доступу до інформації, її розміщення та використання, санкціонування операцій тощо.

Тому, слід вказати на інший вектор модернізації – побудову цифрового управління системою бухгалтерського обліку. В цих межах, перш за все, слід урегулювати систему повноважень суб'єктів щодо використання цифрових засобів системи бухгалтерського обліку. В подальшому обов'язковим кроком є створення належного нормативно-правового поля ідентифікації суб'єктів ведення бухгалтерського обліку та стейкхолдерів для доступу до інформаційного масиву відкритих даних, а також ідентифікація їх подальшого використання.

Етичні загрози та ризики цифровізації вимагають формування цифрової культури у системі бухгалтерського обліку. Йдеться не тільки про забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та прозорість фінансової звітності, але, перш за все, про формування компетенцій фахівців з бухгалтерського обліку щодо виконання облікових процедур у цифровому середовищі. Це в цілому сприятиме підтримці професійної

етики суб'єктів організації та ведення бухгалтерського обліку відповідно до умов бізнес-процесів та трансформації форм комунікації зі стейкхолдерами.

Проте, найголовніше, що цифрова стратегія стала частиною загальної стратегії компанії, що дозволить імплементувати завдання цифровізації бізнес-процесів підприємства та зокрема його інформаційних системи у наскрізну стратегію підприємства. А адаптація стратегічних та тактичних цілей цифровізації бізнес-процесів до тенденцій масштабування бізнесу, його інтернаціоналізації дозволить оперативно реагувати на ризики середовища діяльності компанії в умовах відкритої економіки.

СОЛОМІНА Ганна

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

МЕХАНІЗМ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зміст економічної безпеки підприємства в контексті обліково-аналітичного забезпечення визначається системою чинників: особливостями галузі, організаційно-правовою формою функціонування, обсягом і ступенем диверсифікації фінансово-господарської діяльності. Механізм комплексної системи економічної безпеки полягає у проведенні мікроаналізу, що передбачає збір, узагальнення й обробку даних оперативного, статистичного і бухгалтерського (фінансового й управлінського) обліку, при цьому економічний аналіз використовує інформацію облікового (в розрізі видів) та позаоблікового характеру. Зміст системи полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в єдиний оперативний мікроаналіз, який забезпечує безперервність процесу, а отримані результати використовують для формування рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень.

Обліково-аналітичне забезпечення має відповідати певним вимогам: лаконічно відобразити у звітності (зовнішній і внутрішній) всі операції, що здійснюються на підприємстві; визначити вплив чинників на формування, використання та кругообіг активів і капіталу; забезпечувати внутрішній контроль діяльності; формувати аналітичну базу для складання планів розвитку; надавати користувачам інформацію про поточний стан та конкурентне середовище; визначити зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть сигналізувати про виникнення певної загрози.

Обліково-аналітичне забезпечення передбачає відображення об'єктивного фінансово – економічного стану підприємства з певним рівнем деталізації його складових із попередженням про можливі загрози з боку зовнішнього та внутрішнього середовища.

Чинниками внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на економічну безпеку підприємства, а відтак потребують особливої уваги виступають: фінансово-економічний потенціал підприємства, фінансова стійкість, стан дебіторської і кредиторської заборгованості, кредито- і платоспроможність, обіговість активів та засобів праці.

У свою чергу, серед прямих чинників зовнішнього середовища доцільно виділити: постачальники, трудові ресурси, споживачі, конкуренти.

Формування інформаційних потоків у системі економічної безпеки підприємства базується на певних принципах, серед яких варто

виокремити: виявлення інформаційних потреб у суб'єктів безпеки та розроблення способів найефективнішого їх задоволення; об'єктивність відображення процесів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та зміни конкурентного середовища; єдність, оперативність та достовірність інформації, що надходить з різних джерел [1].

Напрями здійснення обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства можна класифікувати:

- діагностика фінансово-економічного стану підприємства для оптимізації фінансових ризиків, неспроможності, банкрутства;
- оцінка рівня економічної безпеки підприємства, аналіз надійності потенційних партнерів підприємства;
- оцінка стану безпеки й визначення стратегії діяльності на ринку потенційних і реальних конкурентів;
- збереження та примноження ресурсного потенціалу підприємства, раціонального й ефективного його використання;
- прийняття управлінських рішень з урахуванням виявлених загроз і небезпек;
- максимально повне інформаційне забезпечення системи економічної безпеки підприємства в цілому, її окремих функціональних підрозділів;
- сприяння гармонізації інтересів підприємства загалом (як юридичної особи) та окремих співробітників (як фізичних осіб) для мінімізації внутрішніх загроз тощо [3].

Розглядаючи механізм обліково-аналітичного забезпечення як невід'ємного компонента функціонування системи економічної безпеки, можна визначити його функціональні складові: інформаційну, правову, методичну, технологічну.

Інформаційна складова забезпечення передбачає збирання, обробку та накопичення інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища з метою оцінювання рівня безпеки підприємства, його потенційних партнерів і конкурентів, а також формування стратегії та тактики протидії загрозам діяльності підприємства та його сталому розвитку.

Правова складова передбачає формування організаційно-правового механізму здійснення обліково-аналітичної діяльності в системі економічної безпеки. Технологічна складова обліково-аналітичного забезпечення включає в себе набір технологій, якими володіють аналітики з фінансово-економічної безпеки для отримання, оброблення та надання необхідної інформації безпосереднім користувачам.

В основу технології обробки та надання обліково-аналітичної інформації покладено певну методику її перетворення. При цьому під методом забезпечення обліково-аналітичною інформацією в системі

економічної безпеки розуміють систематизовану сукупність дій, які необхідно здійснити, щоб вирішити певне завдання або досягнути поставленої мети. Методи, що використовуються у процесі забезпечення системи економічної безпеки, досить різноманітні. Вони включають: здійснення оперативного обліку (первинне спостереження та документація); здійснення бухгалтерського обліку (оцінювання та калькуляція, інвентаризація, узагальнення інформації в звітності); здійснення фінансового та управлінського аналізу (порівняльний, факторний, коефіцієнтний аналіз, аналіз беззбитковості) [4]. Обліково-аналітичне забезпечення кожної складової економічної безпеки підприємства має важливе значення лише при їх одночасності і комплексності, адже без взаємозв'язку і взаємодії ці елементи втрачають свою дію. Неможливим є прояв однієї складової без іншої. Завдяки принципу системності формується ефективно та результативно обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства в цілому.

Використання механізму обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства дозволяє спростувати вплив внутрішніх загроз та небезпек за рахунок зменшення невизначеності його внутрішнього середовища, що дає можливість поліпшити результат функціонування підприємства. Застосування відповідного механізму підвищує рівень економічної безпеки, дозволяє оцінити можливий негативний вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на стан економічної безпеки підприємства, проаналізувати ефективність вжитих заходів щодо забезпечення економічної безпеки та оцінити збиток від негативних впливів на його діяльність [5].

Список використаних джерел

1. Штангрет А. М. Методичні засади здійснення конкурентної розвідки в системі економічної безпеки підприємства // Наук. вісн. НЛТУ України. 2013. Вип. 23(4). С. 302-307.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання // Вісн. Східно-українського нац. універ. ім. В. Даля. 2011. №3 (157). С. 36-42.
3. Обліково-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності // Вчені зап.: Ун-т економіки та права «Крок». 2011. Вип. 27. С. 54-59.
4. Глиницька Л.В. Механізм обліково-аналітичного забезпечення URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7838/1/Gnilitskay.pdf>
5. Штангрет А. М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу гарантування економічної безпеки підприємства // Наукові записки. 2013. № 2. С. 58 - 63.

СУК Петро

д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування
Ніжинський агротехнічний інститут Національного університету
біоресурсів і природокористування України

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Амортизація необхідна для рівномірного розподілу вартості необоротного активу протягом періоду його використання. П(С)БО 7 «Основні засоби» [1] і МСБО 16 «Основні засоби» [2] визначені методи нарахування амортизації необоротних активів.

В міжнародній практиці відомі також методи нарахування амортизації вибуття (retirement method) і заміщення (replacement method). Вони не передбачені П(С)БО 7 «Основні засоби» і МСБО 16 «Основні засоби». Проте їх можна використовувати як для амортизації необоротних активів, так і малоцінних необоротних матеріальних активів (далі – МНМА). Метод вибуття передбачає нарахування амортизації на основний засіб одноразово при вибутті на всю його вартість. А під час експлуатації амортизацію на такий основний засіб не нараховують. За методом заміщення нараховують амортизацію на основний засіб одноразово при його надходженні на всю його вартість. Потім при експлуатації амортизацію на такий основний засіб не нараховують.

Ці методи застосовують для спрощення обліку, головним чином, комунальні підприємства та залізниці, що мають багато подібних активів малої вартості, наприклад, стовпи, лінії електропередач, проводи, телефони. Проте ці методи не знаходять широкого використання, тому що не забезпечують розподіл витрат по періодах. Таким чином, в одних періодах витрати будуть завищені, а в інших занижені, що не забезпечує співставність доходів і витрат. Метою використання цих методів є спрощення обліку і зменшення кількості записів в бухгалтерських регістрах [3].

Дані методи подібні до методів нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів, що використовуються в Україні. Так, для амортизації МНМА в Україні передбачено два методи: 1) нарахування амортизації здійснюється в розмірі 50% вартості об'єктів при видачі їх в експлуатацію, а решту 50 % вартості – при списанні об'єктів; 2) нарахування амортизації здійснюється в розмірі 100% вартості об'єктів при видачі їх в експлуатацію [1, п. 27]. Метод заміщення в Україні відповідає методу нарахування амортизації по МНМА в розмірі 100% вартості об'єктів при видачі їх в експлуатацію. Метод вибуття в Україні не використовується.

Слід відмітити, що метод 50 % вартості під час видачі в експлуатацію і 50 % вартості під час списання має ознаки як методу заміщення, так і методу вибуття. Різниця полягає лише в тому, що списується не відразу 100% вартості, а лише 50 %.

Метод 50 % вартості при видачі в експлуатацію і 50 % вартості при списанні можна вдосконалювати. Так, можна змінювати відсотки по нарахуванню амортизації. Наприклад, можна встановлювати 25 % при відпуску у виробництво, а потім 75 % вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу). Або, навпаки – 75 % при відпуску у виробництво і 25 % вартості, яка амортизується, у місяці їх вибуття з підприємства. Таким чином, дозволяється встановлювати будь-які відсотки при відпуску в експлуатацію об'єкта і при його вибутті. Отже, підприємство може самостійно розраховувати відсотки списання активів в першому і в останньому році використання залежно від стану об'єкта, способу його використання, і віднесення його вартості у витрати. Наприклад, підприємство придбало об'єкт 30 серпня 2010 р. за 10000 грн. Строк його використання 10 років. 30 вересня 2020 р. об'єкт ліквідовано і списано з балансу підприємства. Бухгалтерські записи по нарахуванню амортизації за методами заміщення, вибуття і 50% вартості при видачі в експлуатацію і 50 % вартості при списанні наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків по нарахуванню амортизації за методами заміщення, вибуття, 50% вартості при видачі в експлуатацію і 50 % вартості при списанні

Дата	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		дебет	кредит	
30.08.2010	Отримано основні засоби від постачальника	15 «Капітальні інвестиції»	63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	10000
30.08.2010	Введено в експлуатацію основні засоби	10 «Основні засоби»	15 «Капітальні інвестиції»	10000
<i>Метод заміщення</i>				
30.09.2010	Нараховано амортизацію основних засобів	23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати» та інші	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	10000
30.09.2020	Вибуття основних засобів	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	10 «Основні засоби»	10000
<i>Метод вибуття</i>				
30.09.2020	Нараховано амортизацію основних засобів	23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати» та інші	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	10000
30.09.2020	Вибуття основних засобів	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	10 «Основні засоби»	10000

<i>Метод 50% вартості при видачі в експлуатацію і 50 % вартості при списанні</i>				
30.09.2010	Нараховано амортизацію основних засобів	23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати» та інші	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	5000
30.09.2020	Нараховано амортизацію основних засобів	23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати» та інші	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	5000
30.09.2020	Вибуття основних засобів	13 «Знос (амортизація) необоротних активів»	10 «Основні засоби»	10000

Джерело: складено автором.

Отже, є доцільним для амортизації МНМА використовувати такі методи: заміщення, вибуття, 50% вартості при видачі в експлуатацію і 50 % вартості при списанні, а також його модифікації.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України 27 квітня 2000 р. № 92, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за № 288/4509. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
3. http://higheredbcs.wiley.com/legacy/college/kieso/0470374942/gate/Expanded_Discussions/Ch11_Expanded_Discussion_Special_Depreciation_Methods/special_depreciation.html.

ТЕРЕЩЕНКО Світлана

д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та підприємництва
Сумський національний аграрний університет

**ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

В сучасних умовах господарювання в Україні розвиток підприємств всіх галузей національного господарства неможливий без впровадження інноваційної політики, розвитку науки і техніки, модернізації та диверсифікації виробництва для забезпечення конкурентоспроможної продукції на вітчизняному та світовому ринках. Будівельна галузь України є достатньо специфічною галуззю, у зв'язку з цим на сучасному етапі розвитку будівельних підприємств особливу увагу слід приділити оновленню технічного потенціалу та формуванню й розвитку інноваційного потенціалу для забезпечення стійкого розвитку та стабільності національної економіки.

Здійснюючи процес формування потенціалу підприємства, слід враховувати, що він представляє собою складну економічну систему, якій притаманні такі властивості: відкритість, складність, структурність, адаптивність, інертність, пропорційність, динамічність, часова обмеженість, самовідтворення, суперечливість та реальність. На базі названих властивостей і закономірностей функціонування економічних систем науковці-дослідники [3,с.111] виокремлюють наступні концептуальні засади формування потенціалу підприємств:

– потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщувати один одного, тобто вони альтернативні;

– потенціал підприємства неможливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, тому що це динамічне групове поєднання;

– в процесі формування потенціалу підприємства - діє закон синергії його елементів;

– потенціал підприємств у вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

– елементи потенціалу підприємства повинні функціонувати одночасно і в сукупності, тоді як закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні їх, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– елементи потенціалу підприємства об'єктивно пов'язані з його функціонуванням і розвитком, тобто, з одного боку - підлягають фізичному

та техніко - економічному старінню, а з іншого - вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

– складові елементи потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції та послуг, що виробляються на підприємстві [2, с. 204].

Інноваційний потенціал будівельного підприємства є складною багатокомпонентною динамічною системою, яка є важливою умовою його економічного розвитку. Наявність необхідного наукового потенціалу, технічної бази, фінансових ресурсів, вивчення потреб ринку, контроль якості продукції, розвиток технологічної інфраструктури та наявність резервів капіталу і ресурсів дасть змогу реалізувати наявний інноваційний потенціал та зробити певні кроки для можливості його підвищення. Нарощування інноваційного потенціалу будівельного підприємства як цілісної системи може здійснюватися тільки завдяки розвитку складових його внутрішнього середовища та за допомогою інших систем утворюючих потенціалів. Визначення стану та впливу інших систем утворюючих потенціалів на інноваційний потенціал та розвиток будівельного підприємства в цілому можна провести за допомогою оцінки готовності всіх структурних підрозділів підприємства до реалізації інноваційних проектів у галузі будівництва та інтегральної оцінки поточного стану реалізації інноваційних проектів. Другим важливішим завданням щодо визначення впливу інноваційного потенціалу на розвиток будівельного підприємства є оцінка якості та інноваційно-інвестиційної привабливості проекту. Крім того, добре виконання поточних інноваційних процесів означає високий інноваційний потенціал, і, зрештою, готовність підприємства до реалізації нових проектів. Інноваційні можливості будівельного підприємства насамперед характеризуються його високою забезпеченістю власними економічними ресурсами. За цією умовою підприємство будь-якої форми власності може реалізувати свою інноваційну стратегію без залучення зовнішніх (запозичених) коштів. Але, серед низькі чинників, що стримують інноваційну активність будівельних підприємств є нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, недосконалість законодавчої бази, високі економічні ризики та тривалий термін окупності нововведень. До того ж на розвиток інноваційного потенціалу підприємств будівельної галузі також негативно впливає повна відсутність розуміння керівниками та менеджерами підприємств необхідності впровадження інноваційних проектів та їх фінансування [1, с.10].

Для будівельного підприємства здійснення його інноваційної діяльності залежить від низькі різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, таких як: глобалізація та інтернаціоналізація економіки; наявні темпи науково-технічного прогресу; адміністративна перебудова систем

управління; розвиток інформаційних технологій; посилення конкуренції; наявність якісних та кількісних зрушень на ринку праці [4, с.215].

До ключових напрямів забезпечення ефективності інноваційних процесів слід віднести:

– інформаційні це формування і підтримування в актуальному стані бази даних щодо параметрів внутрішнього і зовнішнього середовища;

– концептуальні це формулювання гіпотез (прогнозів) щодо закономірностей зміни параметрів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також щодо встановлення мети (системи критеріальних показників), внутрішніх і зовнішніх умов розвитку підприємства на заданому проміжку часу;

– методичні це формування груп критеріальних показників, з допомогою яких відображають мету розвитку підприємства; формування системи факторних ознак (показників), з допомогою яких відображають складові інноваційного потенціалу підприємства тощо.

Узагальнюючи результати дослідження впливу інноваційного потенціалу на розвиток будівельного підприємства, зазначимо, що інноваційні процеси та розвиток будівельного підприємства є двома нерозривними складовими побудови його ефективної виробничо-господарчої діяльності. Доведено, що інноваційні можливості будівельного підприємства та його інноваційний потенціал – це ядро всього потенціалу підприємства. Для умови успішної діяльності та всебічного розвитку підприємств будівельної галузі необхідні ряд певних умов, які залежать від здатності підприємств до постійної трансформації та підвищення ефективності інноваційних процесів.

Список використаних джерел

1. Іщенко О.М. Системна екологізація будівництва на принципах сталого розвитку / О.М. Іщенко, В.А. Баженов, В.В. Трофимович, Ю.М. Саталкін, Б.І. Різничок // Екологічна безпека та природокористування. – 2008. – №1 – С. 6–13.

2. Соха Ю.І. Формування будівельного ринку в Україні / Ю.І. Соха, К.В. Процак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 203–207.

3. Тянь Р.Б. Сучасний стан будівельного ринку України і заходи щодо його стабілізації в умовах світової фінансової кризи / Р.Б. Тянь, М.Ф. Іванов, І.В. Грищенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т. 5. – № 2. – С. 107–112.

4. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с. 8. Чорна М.В. Стратегічні напрями інноваційної діяльності / М.В. Чорна, С.В. Глухова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 210–216

ТЮТЮННИК Світлана

к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

ТЮТЮННИК Марина

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Сумський національний аграрний університет

**МОДЕЛЬ BCG В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ:
СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

На сьогоднішній день в умовах ринкового господарювання, коли конкуренція є невід’ємною складовою, довгострокове успішне функціонування підприємства та досягнення ним лідерства на ринку залежать від його конкурентоспроможності. Відтак, для забезпечення перемоги у конкурентній боротьбі необхідно прораховувати всі можливі варіанти як успіхів, так і невдач, тобто аналізувати навколишнє середовище й прогнозувати його. Необхідна інформація щодо визначення конкурентної позиції підприємства на освоєному товарному ринку, оцінка ефективності його товарної та асортиментної політики може бути отримана шляхом проведення портфельного стратегічного аналізу з використанням матриць.

Історично першою моделлю корпоративного стратегічного управління прийнято вважати модель «зростання ринку – частка ринку», яка більш відома як модель BCG, що була розроблена американською консалтинговою фірмою Boston Consulting Group [2]. Вона являє собою своєрідне відображення позицій конкретного виду бізнесу в стратегічному просторі, що визначається двома координатними вісями (рис. 1).

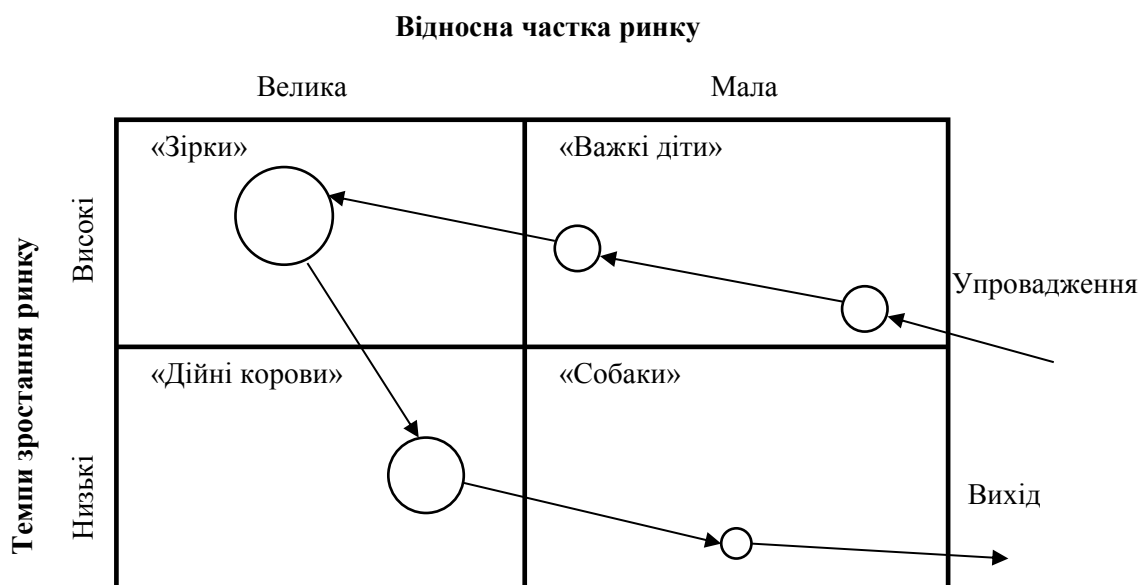


Рис. 1. Матриця BCG

Джерело: побудовано на основі [1].

Горизонтальна вісь матриці використовується для вимірювання відносної частки ринку щодо найнебезпечнішого конкурента: якщо обсяги збуту менші, ніж у лідера, то стратегічна бізнес-одиниця (СБО) потрапляє до правої частини матриці, якщо більші – до лівої. Натомість вертикальна вісь використовується для вимірювання темпів зростання цільового сегмента: у верхню частину матриці попадають бізнес-галузі, що належать до галузей із темпами зростання, вищими за середні, в нижній – з нижчими [4,5]. У свою чергу кожне коло, нанесене на матрицю, відображає лише один сектор бізнесу, а величина кола пропорційна загальному обсягу всього ринку.

Таким чином, модель VCG складається з чотирьох квадрантів, яким даються образні назви:

1. «Важкі діти» («швидке зростання – мала частка ринку») – стратегічні господарські підрозділи (СГП), які діють на перспективних ринках, але становлять невелику ринкову частку. Вони споживають значні фінансові ресурси підприємства. Тому за певних інвестицій такі СГП можуть перейти до розряду «зірок», а якщо їх не підтримати, то у міру просування кривою життєвого циклу вони будуть перетворюватись на «собак». Відповідно можливими стратегічними рішеннями у даному випадку є: вклад інвестицій у збільшення частки ринку тих СГП, які виявляють тенденції до зростання, та деінвестування, ліквідація [1, 3].

2. «Зірки» («швидке зростання – висока частка») – це бізнес-галузі-лідери, які займають відносно велику частку ринку, що швидко зростає. Вони приносять певний прибуток, але й потребують значних витрат на збут. У разі уповільнення зростання або стагнації збуту «зірки» перетворюються на «дійних корів». Тому єдине стратегічне рішення – це вкладати інвестиції упродовж тривалого часу (адже стабільний високий прибуток вони даватимуть не відразу, іноді термін окупності інвестицій може складати 5-10 років) [1, 5].

3. «Дійні корови» («повільне зростання – висока частка») – СГП, що приносять високі прибутки та отримують більше фінансових засобів, ніж потрібно для підтримки їх власної частки ринку. Відповідно вони дають можливість генерувати кошти на розвиток проблемних СГП – «важких дітей» [4].

4. «Собаки» («повільне зростання — мала частка») – це бізнес-галузі, потік грошових коштів у яких дуже незначний, а часто навіть негативний. Для ефективного розвитку від них рекомендується мінімізувати їх наявність у товарному асортименті підприємства або позбуватися, якщо спеціалісти з маркетингу не вбачають перспектив розвитку [2, 3].

Зокрема, проаналізувавши все вищенаведене, можна виділити як переваги, так і недоліки моделі VCG. До переваг слід віднести: простоту використання; можливість дослідити фінансову взаємодію СГП у межах бізнес-портфеля підприємства; модель вказує стратегічні рішення як для

інвестування та розширення, так і для ліквідації певних СГП і пояснює, чому пріоритети розподілу ресурсів різні для різних господарських підрозділів. До недоліків: врахування лише двох факторів – відносної частки ринку та темпів зростання ринку збуту, а також ігнорування показників якості, витрат на маркетинг, інтенсивності інвестицій тощо; модель BCG перестає працювати, коли її намагаються застосувати до таких галузей, де невисокий рівень конкуренції або незначні обсяги виробництва [2, 3, 4].

Отже, Бостонська матриця зручна своєю простотою і в якості інструменту для аналізу секторів бізнесу в сучасних умовах дестабілізації економіки є досить ефективною і може бути застосована на українських підприємствах. Але якщо ж перспективи й умови конкуренції набагато складніші, то двомірна матриця повинна бути доповнена більш складними інструментами оцінки.

Список використаних джерел

1. Бутко М.П. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 376 с. URL: https://pidruchniki.com/89724/menedzhment/strategichniy_menedzhment.
2. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посіб. Київ: Знання, 2011. С. 591. URL: https://pidruchniki.com/1081071040712/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/modeli_i_metodi_priynyattya_ris_hen_v_analizi_ta_auditi.
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту: підручник. Суми: Університетська книга, 2014. 856 с. URL: https://pidruchniki.com/73250/investuvannya/upravlinnya_innovatsiynoyu_diyalnistyu_osnovi_innovatsiynogo_menedzhmentu.
4. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 320 с. URL: https://pidruchniki.com/1761082563040/marketing/marketingoviy_audit.
5. Яшкіна Н.В. Аналіз секторів бізнесу підприємства (модель BCG). Агросвіт. 2010. Вип. 11. С. 42-45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_11_10.

ХАРЧЕНКО Анна

к.т.н., доцент, доцент кафедри транспортного будівництва та управління майном

АЛІМОВ Акім

магістрант кафедри транспортного будівництва та управління майном
Національний транспортний університет

ФОРМАЛЬНІ ТА МАТРИЧНО-АНАЛІТИЧНІ МОДЕЛІ В АНАЛІЗІ БІЗНЕСУ

В діагностиці і стратегічному аналізі бізнесу, при формуванні стратегічних альтернатив і виборі конкретної стратегії розвитку бізнесу, залежно від рівня і характеру агрегації та інтегрованості бізнесу, використовують [1]:

- формальні моделі дослідження певного виду діяльності (бізнесу);
- матрично-аналітичні (портфельні) моделі (методи портфельного аналізу бізнесу в цілому).

Основними методами, які використовують для діагностики і стратегічного аналізу окремого бізнесу є так звані формальні моделі, до яких відносять моделі: накопиченого досвіду; життєвого циклу продукту; життєвого циклу технологій; модель «продукт-ринок» тощо [2].

Модель накопиченого досвіду дає можливість порівняти витрати конкурентів, які діють на одному і тому ж ринку, і виявити необхідність зміни стратегії.

Модель життєвого циклу продукту (ЖЦП) дозволяє сформувати на підприємстві стратегію в сфері «продукт-ринок». Модель життєвого циклу технологій (ЖЦТ) як і ЖЦП основана на концепції життєвого циклу. Врахування ЖЦТ при прийнятті стратегічних рішень дає можливість оцінити рівень розвитку технології та результатів її використання і, відтак, оптимально розподілити кошти і вкласти їх в передові і перспективні технології виробництва, що дозволить бізнесу в майбутньому зберегти конкурентні переваги. Модель «продукт-ринок» основана на використанні матриці, яку запропонував І. Ансофф. Ця матриця використовується з метою оптимізації розподілу ресурсів бізнесу і визначення характеру його дій на ринку. Вибір конкретної стратегії залежить від рівня насичення ринку та можливостей до постійного оновлення виробництва. Так звані «матрично-аналітичні» (портфельні) моделі використовуються в портфельному аналізі бізнесу для оцінки його товарно-ринкових можливостей і взаємозв'язку між окремими видами його діяльності. Портфельний аналіз дає відповідь на запитання: «Якими видами діяльності слід займатися?» і «Як сформувати задовільний набір цих видів?». Визначивши сфери діяльності у бізнесі, вирішується питання як оптимально діяти у вибраній

стратегічній зоні господарювання в умовах конкуренції. Однак, це вже проблематика конкурентного аналізу [3].

Матрично-аналітичні (портфельні) моделі по суті є простою формою оцінки різноманітних сфер (видів) діяльності бізнесу (означених як стратегічні економічні елементи або стратегічні зони господарювання). В якості сфери діяльності приймається один елемент з співвідношення структури «продукт-ринок». Центральним моментом матрично-аналітичних моделей є побудова матриці, яка графічно описує, а також порівнює становище різних сфер (видів) діяльності стосовно таких змінних:

- темп зростання ринку;
- частка бізнесу на ринку;
- загальна привабливість сектора (галузі);
- конкурентна позиція (сила) бізнесу в галузі.

Діагностика «портфеля виробництва», а також оцінка становища бізнесу на ринку відбувається у наступній послідовності:

1 стадія. Стратегічне сегментування бізнесу, яке полягає у виділенні стратегічних одиниць (стратегічних економічних елементів, стратегічних зон господарювання). Такими стратегічними одиницями є підрозділи, де здійснюється діяльність з виробництва хоча б одного із головних продуктів.

2 стадія. Визначення стратегічного становища здійснюється на основі матричного аналізу за допомогою одного з наступних методів:

- методу Бостонської консалтингової групи (BCG);
- методу МакКінсі або Шелл;
- методу консалтингової фірми «Артур Д. Літл» (ADL).

3 стадія. Формулювання висновків для побудови стратегії, зокрема, на основі застосування комплексних методів стратегічного аналізу:

- SWOT (матриця слабких і сильних сторін, можливостей і загроз);
- CCF (французький комерційний кредит);
- SPACE (метод оцінки стратегічного становища і дій).

Таким чином, бізнес, який використовує для аналізу ефективності своєї діяльності формальні та матрично-аналітичні моделі, володіє стратегією і запроваджує стратегічний менеджмент, що дає можливість мати перевагу в ринковому динамічному конкурентному середовищі та збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети.

Список використаних джерел

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 365 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : Навчальний посібник. – Львів: Видавництво «Новий світ – 2000», 2006. – 385 с.
3. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : Навчальний посібник. – Львів: Видавництво «ЛКА», 2004. – 336 с.

ХОДЗИЦЬКА Валентина

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**КОРПОРАТИВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ: АКТУАЛІЗАЦІЯ
ОПОДАТКУВАННЯ**

Світовий бізнес розвивається в умовах посилення контролю з боку державних органів, одним з основних інструментів якого є податки. Більшість країн проводить виключно фіскальну політику, піднімаючи ставки податків та скорочуючи витрати. Але у цьому випадку покриття дефіциту бюджету за рахунок підняття ставок та розширення бази оподаткування може спричинити затримку відновлення економіки після кризи. Для країн, що розвиваються (в т. ч. для України) такий сценарій розвитку є виключним і тому підвищення податкового навантаження є одним з пріоритетних стійких джерел фінансування економіки. За таких умов необхідно вирішувати питання боротьби з відтоком капіталу, тінізація економіки, удосконалення адміністрування податків.

Відрахування до бюджетів різних рівнів є наріжним каменем діяльності будь-якої компанії, особливо української. В сучасних умовах рівень податкового навантаження вітчизняних суб'єктів господарювання є достатньо високим, тому розробка особливої стратегії обліку та управління відрахуваннями є складним і трудомістким процесом. Проте, необхідно зазначити, що необхідність додаткової оцінки ризиків, аналізу стану компанії завжди існує і, в свою чергу, дає можливість вибору альтернативних шляхів розвитку. Тому врахування проблем постійних змін в законодавстві, контроль за напрямками цих змін, моніторинг процедур податкового адміністрування та ефективності практичного застосування законодавства є особливо важливим з позиції забезпечення сталого економічного розвитку.

Держава повинна забезпечувати ефективний контроль та сприяння у дотриманні вимог податкового законодавства. Але при цьому більшість закордонних корпорацій впроваджують елементи податкового контролю суб'єкта господарської діяльності розробляючи податкову стратегію та детально досліджуючи економіко-організаційний механізм системи оподаткування. За наявності двостороннього контролю (з боку держави та внутрішніх служб підприємства) стратегічними завданнями корпорації є:

а) вибір ефективної структури капіталу, управління та операцій з точки зору оподаткування;

б) структурування операцій з репатріації прибутку та використання збитків;

в) структурування інвестицій всередині країни і за кордоном;

Проблемним питанням в міжнародному оподаткуванні є визначення географічного джерела доходу транснаціональних корпорацій. Ускладнення податкових юрисдикцій в рамках протекціоністської та фіскальної політики держави призводить до ускладнення податкового планування, дотримання законодавства, адміністрування податків. Державна політика, направлена на мінімізацію податкових платежів та полегшення процедури їх справляння, стимулюватиме дотримання податкового законодавства, залучення капіталу тощо. Але міжнародні наслідки податкової політики виходять за межі впливу на поведінку транснаціональних корпорацій. В умовах глобалізації виникає ситуація, коли податкова політика однієї країни може поширюватись на інші, впливаючи при цьому на структуру торгівлі, обсяг заощаджень та інвестицій тощо.

Також однією з проблем міжнародного оподаткування є відмінність податкових юрисдикцій. Кожна з країн намагається оподатковувати дохід, отриманий в межах своїх кордонів, незалежно від громадянства або юридичної адреси економічного суб'єкта, що призводить до виникнення подвійного оподаткування. З метою уникнення такої ситуації та зниження податкового навантаження укладаються двосторонні договори.

Міжнародне оподаткування зорієнтовано на усвідомлення основ динамічного розвитку тенденцій з гармонізації податкових систем і податкової політики між усіма країнами світу, й особливо тих, що входять у міжнародні регіональні угруповання й об'єднання. Інтеграція економічних систем світового співтовариства і розвиток зовнішньоекономічної діяльності неминуче приводять до взаємодії податкових систем закордонних країн. У результаті поглиблення процесів міжнародної економічної інтеграції одержали свій динамічний розвиток тенденції з гармонізації податкових систем і податкової політики деяких країн, що входять у міжнародні регіональні угруповання й об'єднання.

Зміни податкової практики в найбільш розвинутих державах світу протягом двох останніх сторіччів свідчать про послідовне розширення функцій оподаткування відповідно еволюції ринкового господарювання процентних доходів. У результаті поглиблення процесів міжнародної економічної інтеграції, одержали свій динамічний розвиток тенденції з гармонізації податкових систем і податкової політики деяких країн, що входять у міжнародні регіональні угруповання й об'єднання.

Тенденції уніфікації структури і принципів оподаткування, загальні характеристики і напрямки податкових реформ, а також узгодження податкової політики різних держав світу, дали підстави говорити про нову хвилю гармонізації основних показників податкових систем і національного податкового права в закордонних країнах. Орієнтація на уніфікацію фіскальної політики особливо помітна в країнах-членах ЄЕС у

процесі створення єдиного європейського ринку, але її не можливо не помітити й в інших країнах. ЄЕС – Європейське Економічне Співтовариство. Положення про уніфікацію національних податкових систем і податкового законодавства вперше було зафіксовано в Римському договорі 25 березня 1957 року. Це фактично свідчило про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), до якого спочатку входили Великобританія, Італія, Франція, Західна Німеччина, Іспанія, Бельгія, Греція, Нідерланди, Португалія, Данія, Ірландія і Люксембург. Однак спочатку уніфікація податкових систем здійснювалася тільки в рамках створення митного союзу.

Таким чином, у результаті розвитку економічних і політичних процесів у Європі поступово було сформульовано ідею, що від проведення загальної податкової політики країн-учасників ЄЕС необхідно перейти до створення території з єдиним податковим режимом. Надалі в рамках проведення єдиної фінансової політики стали формуватися умови для зближення податкових систем європейських держав. Основними напрямками інтеграційних процесів на початку 60-х років стали проблеми міжнародного подвійного оподаткування, виключення положень, які сприяють ухилянню від сплати податків, ліквідація умов з податкової дискримінації нерезидентів, зокрема, в інвестиційній і торговій політиці. Реалізації даної ідеї повинні були сприяти загальні принципи, якими б керувалися країни-учасники.

Список використаних джерел

1. Prafula F. International taxation of MNCs (2002) / Fernandes Prafula, Pope Jeff // Revenue Law Journal. – Volume 12, Issue 1 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1132&context=rlj>
2. Libman A. International Experience of Tax Optimization –The Role of Tax Competition and Offshores in Global Economy Alexander Libman // MPRA, 2004 [Electronic resource]. – Mode of access: http://mpr.ub.uni-muenchen.de/17042/1/MPRA_paper_17042.pdf
3. Carroll B. The changing headquarters landscape / Bob Carroll, Kevin Bloomfield // FOR Fortune Global 500 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-changing-headquarterslandscape/e-for-fortuneglobal-500-companies/\\$FILE/EY-thechangingheadquarterslandscape-for-fortune-global-500-companies.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-changing-headquarterslandscape/e-for-fortuneglobal-500-companies/$FILE/EY-thechangingheadquarterslandscape-for-fortune-global-500-companies.pdf)

ХОДЗИЦЬКА Валентина

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТ-ЗВІТНОСТІ
КОРПОРАЦІЙ**

Ефективне управління в умовах євро інтеграції в Україні неможливе без принципово ефективного та систематичного механізму управління діяльності компанії на всіх рівнях. Ефективність ведення будь-якого бізнесу багато в чому залежить від досконалості економічних механізмів, які достатньою мірою відповідають поточним економічним умовам, основою яких є якісний аналітичний і бухгалтерський супровід – джерело для прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень.

Сукупні форми подання релевантної інформації формують цілу систему менеджмент - звітності. Ця система може містити документи, звіти, інструкції, статuti. Менеджмент звітність є комплексом тісно пов'язаних інформаційних і розрахункових показників, який представляє функціонування підприємства як окремого суб'єкта господарської діяльності, згрупованим як у цілому для підприємства, так і з точки зору його структурних підрозділів.

Визначення узагальненої мети формування управлінської звітності засноване на класифікації управлінської звітності. Надання інформації користувачам здійснюється відповідно до їх запитів для прийняття ефективних управлінських рішень. Необхідно також враховувати потреби керівництва підприємства, здатність отримувати і групувати наявну інформацію, враховуючи різні фактори.

На відміну від звичайної внутрішньої звітності, менеджмент-звітність має більш широкі можливості налаштувань і масштабів інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень. Управлінська звітність поглине усю систему внутрішньої звітності виробничого підприємства. Принципи менеджмент-звітності визначаються клієнтами і різними факторами (традиційними, загальними, економічними, бухгалтерськими, юридичними тощо), які визначають мету, завдання тощо.

Іншим важливим компонентом моделювання менеджмент-звітності є організаційна структура формування управлінської звітності корпорацій. Організаційний аспект концепції повинен відображати оптимальні етапи заходів для створення управлінської звітності з урахуванням результатів її використання. Організація формування управлінської звітності повинна розглядатися на рівні реалізації і рівня застосування. Заходи щодо

впровадження управлінської звітності на підприємстві повинні відбуватися крок за кроком і вирішувати конкретні завдання на кожному етапі.

Першочерговим кроком до оптимізації структури менеджмент-звітності є застосування інформаційних технологій у процесі формування управлінської звітності виробничого підприємства. Необхідно також враховувати вимоги до специфікації програмного забезпечення, розробленого для системи автоматизації, а також тестування стадій представлення системи управлінської звітності на підприємстві. Такий концептуальний підхід до створення системи дозволяє послідовно врегулювати низку заходів, які виникають при впровадженні системи управлінського обліку в організації діяльності корпоративних структур.

Таким чином, управлінська звітність в системі управління виробничим підприємством є тією складовою, яка дає можливість швидко і з високим ступенем деталізації інформувати зацікавлених осіб про діяльність компанії у всіх її аспектах. Концептуальні засади формування менеджмент-звітності повинні значною мірою сприяти задоволенню інформаційних потреб управління, засновані на їх поетапній підготовці у процесі застосування інформаційних технологій, а також сприятимуть вирішенню завдань теоретичного та практичного змісту.

Разом з тим вона є інструментом підведення підсумків щодо інформаційного забезпечення управління підприємством на всіх рівнях для прийняття ефективних рішень. Відсутність унікальної системи внутрішньої менеджмент звітності зумовило формування звітних форм по кожному предмету управління в індивідуальному порядку. Це пов'язано із особливостями виробництва і господарської діяльності корпоративного підприємства, а також із потребами внутрішніх користувачів інформації.

Застосування персоналізованих форм управлінської звітності сприятиме підвищенню достовірності інформації та здійсненню контролю, як за рахунок фінансових, трудових так і інших видів ресурсів для прийняття управлінських рішень. Очікується, що у результаті застосування наведених концепцій менеджмент-звітності, як основи для прийняття ефективних управлінських рішень, значно оптимізуються можливості конкурентоспроможності та прогнозування подальшого розвитку корпорацій.

Список використаних джерел

1. Теория Activity Based Costing [Електронний ресурс] / Ю.М. Глинский. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_988.
2. Теорія обмежень доктора Голдратта [Електронний ресурс] / С. Альошина [та ін.]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/add-education/articles/tehnol/9302/>.

3. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Пер. с англ. / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
4. Wojar W. Systemy zintegrowane zarządzania jako narzędzia wspomagające procesy logistyczne w biznesie / W. Wojar, K. Woźnicka // Logistyka – nauka. – 2012. – № 6. – pp. 688-695.
5. How To Achieve a Six Sigma Quality Standard [Електронний ресурс] / К. Jennifer. – Режим доступу: http://www.ehow.com/how_7552085_achieve-six-sigma-quality-
6. Strategy Maps: How to Link Strategic Objectives to Operational Initiatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.intrafocus.co.uk/strategymaps/Ralph Smith/](http://www.intrafocus.co.uk/strategymaps/Ralph%20Smith/)
7. Swarm intelligence [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.academic.ru/dic.nsf/enwiki-/397693//>
8. Theory of constraints Reference for Business Encyclopedia of Business, 2nd ed Read more: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.referenceforbusiness.com/management/Str-Ti/Theory-of-Constraints.html#ixzz2Sulqykfh>.

ЧЕБАН Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування

КРАСІКОВА Юлія

магістрант кафедри обліку, аудиту і оподаткування

Херсонський національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

За сучасних умов становлення економіки знань персонал підприємства виступає важливим інноваційним ресурсом, єдиним внутрішнім джерелом і могутнім двигуном його розвитку та процвітання, що актуалізує питання управління ними. Зважаючи на значимість витрат на формування, утримання і розвиток персоналу, важливим напрямком сучасного менеджменту є управління витратами на персонал, що підносить на новий щабель проблематику формування його адекватного обліково-аналітичного забезпечення.

Систематизуючи підходи вчених, пропонуємо під обліково-аналітичним забезпеченням управління витратами на персонал розуміти забезпечення внутрішніх стейкхолдерів підприємства обліково-аналітичною інформацією в частині витрат на персонал, яка необхідна для прийняття управлінських рішень задля мінімізації небажаних фінансових ризиків і оптимізації витрат при забезпеченні формування висококваліфікованого персоналу, його розвитку та ефективного використання на підприємстві.

Вивчення теоретичних засад управління витратами на персонал дозволило узагальнити зміст інформації щодо факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, яка необхідна для вирішення основних управлінських завдань. В цьому контексті нами обґрунтовано склад системи обліково-аналітичного забезпечення та доведена вирішальна роль управлінського обліку як генератору оперативної деталізованої релевантної інформації та управлінського аналізу як інструменту її обробки та сполучної ланки між обліком і менеджментом. Роль управлінського обліку в формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на персонал є багатогранною, його впровадження дозволить:

– подолати основний недолік інформаційного забезпечення, сформованого на основі фінансового обліку – його обмеженість, фрагментарність та розпорошеність показників витрат на персонал, які не сприяють їх відображенню як цілісного об'єкту системним порядком,

– розширити склад і зміст звітних показників витрат, сформованих в розрізі підсистем управління, що сприятиме розширенню переліку завдань управління та прийняттю виважених управлінських рішень,

– реалізувати розуміння частини витрат на персонал, спрямованих на формування та відтворення людського потенціалу, як інвестицій, що дозволить більш об'єктивно оцінювати склад активів та вартість підприємства.

Дієвим інструментом управління витратами на персонал та ефективною технологією управлінського обліку є бюджетування, яке визначається як цілеспрямований процес розробки і виконання бюджету, що з одного боку є фінансовою гарантією відтворення і розвитку робочої сили, а з іншого – забезпечує ефективність виробництва та конкурентну спроможність підприємства [1, с.52]. Важливою особливістю бюджетування витрат на персонал є його стратегічне спрямування задля досягнення мети – забезпечення підприємства висококваліфікованими людськими ресурсами, які дозволять досягти стратегічних цілей і виконання оперативних планів підприємства при забезпеченні належного рівня прибутковості інвестицій в формування і розвиток персоналу.

На нашу думку, особливості характеру та складу витрат на персонал ставлять численні дискусійні питання щодо їх управлінського обліку і, зокрема, методики бюджетування. Так, проблематичним є визначення типу центру фінансової відповідальності за ці витрати. Служба управління персоналом з точки зору бюджетного управління може розглядатися як центр допоміжних витрат, проте його можна розглядати і як центр інвестицій. В залежності від цього змінюються ключові показники, основні завдання і критерії оцінювання результативності та ефективності діяльності центру відповідальності. Авторська гіпотеза полягає в тому, що двоїстий характер витрат на персонал обумовлює доцільність формування двох їх бюджетів – бюджету компенсаційних витрат, пов'язаних із утриманням персоналу, та бюджету інвестиційних витрат, які забезпечують формування та розвиток людського капіталу підприємства.

Особливістю структури та формату бюджетів витрат на персонал є залежність від розміру підприємства, чисельності персоналу, фінансових можливостей підприємств щодо фінансування цих витрат [2, с.407]. Очевидно, що бюджет витрат на персонал для невеликих підприємств має більш укрупнений характер, а для великих – більш деталізований з розбивкою статей витрат за категоріями персоналу, в розрізі здійснюваних заходів. Пропонуємо в бюджеті витрат на утримання персоналу групувати витрати за окремими статтями, напрямами соціального пакету, а в бюджеті інвестиційних витрат – деталізувати їх в розрізі заходів із найму, адаптації, навчання, підвищення кваліфікації персоналу. Для великих підприємств можлива подальша деталізація бюджетів, яка передбачає розробку бюджет витрат на навчання, на підвищення кваліфікації, на соціально-культурний розвиток. Наочно запропонована архітектура побудови та структура бюджетів витрат на персонал представлені на рис.1.

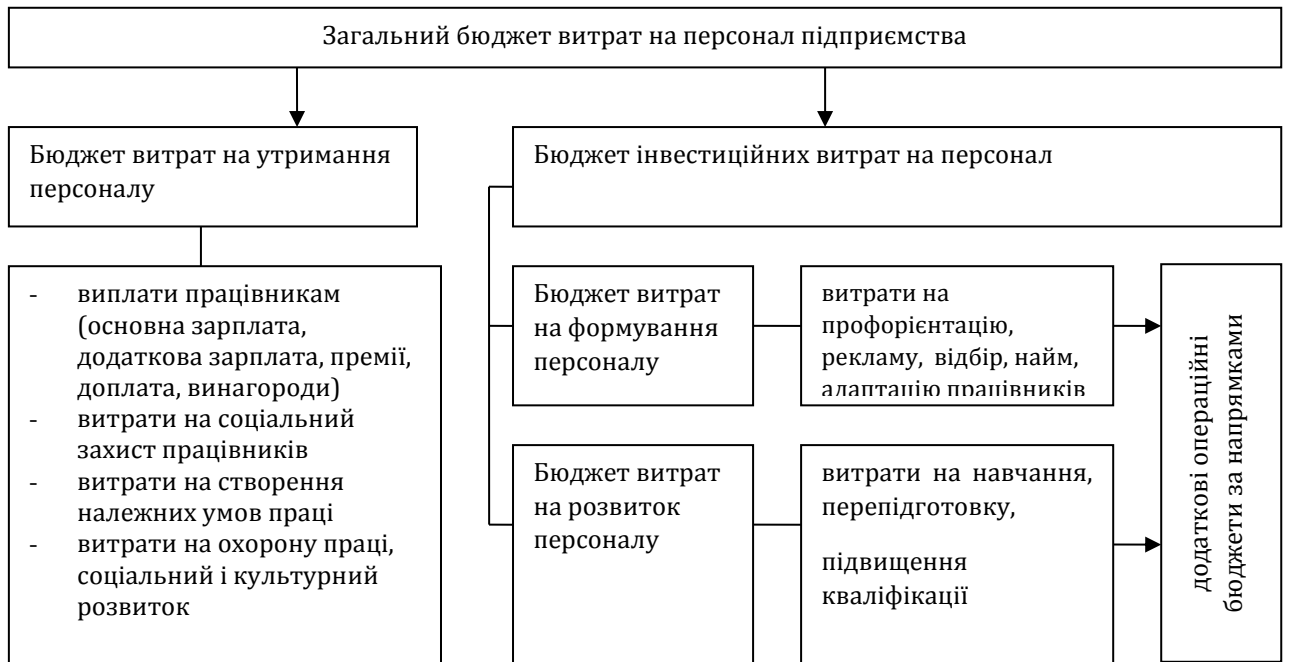


Рис. 1. Блочна структура бюджетів витрат на персонал підприємства
Джерело: побудовано авторами.

Вважаємо доцільним у загальному бюджеті витрат на навчання на основі вивчення поведінки витрат визначити їх умовно-постійну та умовно-змінну частину. Це дозволить формувати не тільки статичний, а й гнучкий бюджет, який враховує різні сценарії використання персоналу підприємства. Якість бюджетного процесу та достовірність бюджетів витрат на персонал залежить від обґрунтованого планування потреби в людських ресурсах, яка визначається з урахуванням цілей і завдань розвитку бізнесу на довготривалу перспективу та обраної стратегії управління персоналом. Вирішення цього завдання потребує використання специфічних методів і інструментів: інвентаризація знань, навичків і здібностей персоналу на основі карти компетенцій, експертні оцінки; соціологічні дослідження, розрахунково-аналітичні методи та інше.

Використання наведених пропозицій та практичних рекомендацій щодо методики розробки та форматів бюджетів витрат на персонал дозволить підвищити якість їх планування, дієвість управлінського контролю та аналізу, що сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію витрат та рентабельність інвестицій в людський капітал.

Список використаних джерел

1. Минченкова О.Ю., Н.В. Федорова. Управление персоналом: система бюджетирования. М.КНОРУС. 2008. -224с.
2. Гуцал О.П. Бюджет витрат на персонал у системі бюджетів підприємства. Соціально-трудова відносина: теорія та практика .2014. № 1. С. 402-407.

ЧУПІЛКО Сергій

вчитель інформатики

Комунальний заклад «Середня ЗОШ №9» Кам'янської міської ради

АНДРЕЄВ Олег

студент факультету електроніки

Дніпровський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ MS OFFICE В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В останні кілька років комп'ютер став невід'ємною частиною управлінської системи організацій, установ, підприємств. Завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій розширюється їх застосування у безлічі сфер. Інформаційні системи дозволяють отримати максимум користі з усієї наявної інформації. Автоматизація за допомогою технічних засобів дозволяє підвищити ефективність управління.

Основні функції АІС полягають у вирішенні типових операцій обробки даних: збір, реєстрація і перенос інформації на комп'ютер; передача інформації в місця її збереження й обробки; введення інформації в ЕОМ, контроль уведення; створення і ведення інформаційної бази; обробка інформації ЕОМ; вивід інформації у наочному вигляді.

Метою цієї роботи є розробка та створення програмного комплексу для аналізу результатів навчальних досягнень учнів школи за звітний період: 1-й семестр, 2-й семестр та рік.

Основою створеного програмного забезпечення є СУБД MySQL та Access. СУБД MySQL розташована на віддаленому сервері в інтернеті й виконує функцію бази даних програми. Access знаходиться на комп'ютері користувача і виконує лише функцію інтерфейсу програми. Доступ до даних MySQL з СУБД Access забезпечують спеціальні драйвери, які треба встановити на комп'ютер користувача.

База даних містить дані про класи, списки учнів, а також предмети, які вивчаються в кожному класі. На підставі цих даних автоматично генеруються бланки Excel успішності для кожного класу. Після їх заповнення вчителями - предметниками формуються необхідні таблиці MySQL, на основі яких генеруються необхідні звіти, які відображуються у вигляді екранних форм та діаграм Access. Крім цього, програма дозволяє формувати підсумкові звіти у форматах текстового документу Word та презентації Power Point.

Структуру програми можна розділити на три блоки.

Перший блок дозволяє формувати та редагувати початкові дані, які необхідні для подальшого використання, зокрема для генерації бланків для підсумкових оцінок за звітний період. Це довідники класів та предметів, списки учнів та предметів, які викладаються в кожному класі. Вказана

інформація зберігається в таблицях MySQL. Для її внесення та редагування створені відповідні екрані форми у Access. Дані про успішність учнів у сформовані програмою бланки вносять класні керівники. Також створена можливість переводу всіх учнів у наступний клас за вимогами користувача.

Другий блок містить програми формування бланків для внесення оцінок за звітний період з наступною обробкою даних, внесених вчителями. При зчитуванні даних з бланку автоматично перевіряються встановлені правила їх внесення. При виникненні помилок система формує відповідний звіт із списком всіх помилок.

При відсутності помилок внесення даних в бланки вся інформація зберігається в таблицях MySQL, на основі яких генеруються необхідні звіти, які представлені у вигляді екранних форм та діаграм Access. Крім цього, програма дозволяє формувати підсумкові звіти у форматах текстового документу Word та презентації PowerPoint.

Програму зручно використовувати для отримання рейтингових показників успішності, а саме, якісний показник за класами, кількість учнів за рівнями знань по класах і школі в цілому, загальний рейтинг школи і по рівнях навчання і т.п.

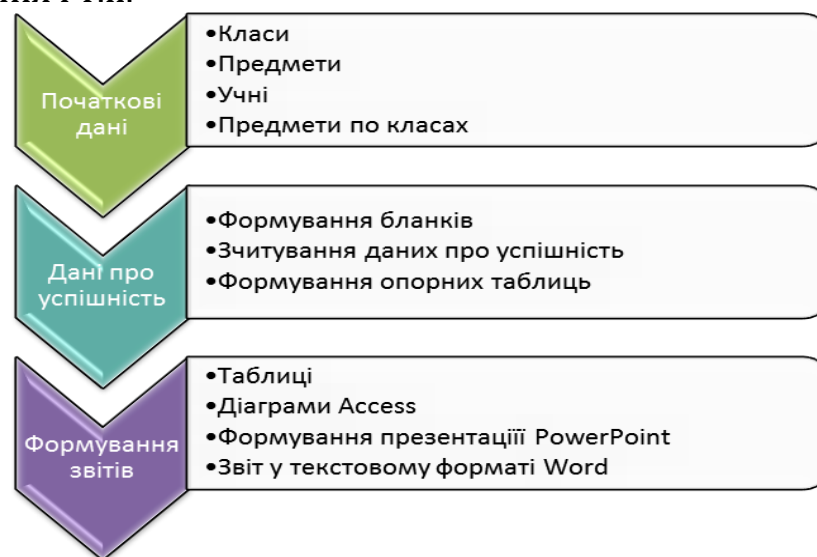


Рис.1. Структура програми

Джерело: побудовано авторами за даними.

Дана система є простою у використанні і не вимагає від користувача глибокого знання СУБД Access. Ефективність роботи в системі забезпечує розроблений зручний інтерфейс. Розроблене програмне забезпечення може бути використано у навчальних закладах різних типів, зокрема, з невеликим корегуванням, у ВНЗ, для збереження інформаційних даних студентів та оцінювання результатів їх навчання і рейтингу як по факультетах, так і в цілому по ВНЗ. Беззаперечною перевагою цієї програми є серверна СУБД MySQL, яка забезпечує максимальне масштабування програми. Як показує практика використання цієї розробки, значно

скорочується час обробки інформації та отримання рейтингових звітів. Створення інформаційної системи саме для певної організації та використання новітніх технологій є перспективним та ефективним в управлінській діяльності.

Список використаних джерел

1. Бекаревич Ю.Б., Пушкін Н.В. Microsoft Access 2000: Навч. посіб. - Київ, 1999. – 258с.
2. Гандерлой М., Харкинз С. Автоматизация Microsoft Access с помощью VBA.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильмс", 2006. – 416с.

ШПИРКО Ольга

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Державний університет інфраструктури та технологій

**ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ПОДАЧІ ЗВІТНОСТІ ЗА
МСФЗ У ФОРМАТІ XBRL**

Публічна фінансова звітність підприємства є основним джерелом інформації для зовнішніх користувачів і питання її уніфікації на сьогодні є дуже актуальним. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є запровадження міжнародного стандарту електронного формату подання звітності XBRL.

XBRL – Extensible Business Reporting Language (з англ. розширювана мова ділової звітності) – це загальноприйнятий в світі стандарт для подання ділової інформації (річної та квартальної фінансової звітності, іншої фінансової та нефінансової інформації) в електронному вигляді, що використовується також банківськими установами, податковими і статистичними органами, регуляторами ринків цінних паперів тощо [5].

Мета XBRL полягає в тому, щоб зробити автоматизований збір даних, який допоможе регуляторам, аналітикам та інвесторам здійснювати більш складний аналіз. XBRL дає змогу висловлювати за допомогою семантичних засобів загальні для учасників ринку й регуляторних органів вимоги до подання бізнес-звітності. Формат використовує теги, щоб ідентифікувати кожен фрагмент фінансових даних, який потім дає можливість використовувати його програмно за допомогою XBRL-сумісної програми й легко передавати дані між підприємствами [1].

На даний час XBRL офіційно рекомендований до використання і підтримується Радою з МСФЗ для електронного складання звітності згідно з МСФЗ і використовується більш ніж у 50 різних країнах.

Загальнодоступний, відкритий та безкоштовний стандарт обміну діловою інформацією, що є західноєвропейським стандартом подання фінансової звітності за МСФЗ та US GAAP, а також

стандартизує інформацію та показники, що використовуються під час складання звітності різних компаній для їхнього подальшого співставлення та аналізу.

У 2017 році Верховна Рада України внесла зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3], згідно з яким у 2020 році всі підприємства, які зобов'язані застосовувати МСФЗ, повинні подати МСФЗ звітність за 2019 рік на підставі Таксономії МСФЗ в електронній формі XBRL.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3] суб'єкти, яким необхідно розкривати фінансову звітність в

форматі XBRL є: підприємства, що становлять суспільний інтерес; публічні акціонерні товариства; підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення; підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабміном; підприємства, які самостійно визначили доцільність застосування МСФЗ для складання фінансової звітності.

В Україні система фінансової звітності у форматі XBRL почала діяти 18 червня 2019 р., коли було запущено програмний комплекс і спеціалізований веб-сайт, на якому розміщено базову інформацію для її користувачів. Подання річної фінансової звітності в новому форматі стане обов'язковим з 01.01.2020 р.

Основними перевагами електронної системи фінансової звітності є можливість доступу всіх зацікавлених користувачів до уніфікованої, достовірної та якісної фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами. Український бізнес, зокрема, стане більш відкритим та зрозумілим потенційним інвесторам. Аналітики світових інвестиційних компаній, міжнародні експерти зможуть робити більш обґрунтовані та точні аналізи поточної ситуації й прогнози розвитку як окремих українських компаній, так і національної економіки загалом [1].

Таксономію МСФЗ, складену українською мовою, потрібно буде розмістити на сайті Міністерства фінансів України. Тому вже зараз підприємствам важливо оцінити технічну та ресурсну можливість переходу на XBRL.

Для підприємств, які складають фінансову звітність за МСФЗ, необхідно реєструватися у Системі фінансової звітності, таким чином розкриваючи інформацію у новому форматі. Це допоможе уникнути можливих помилок після того, як формат XBRL стане обов'язковим для подання річної фінансової звітності

Послідовність дій для переходу на подачу звітності у форматі XBRL:

1) Перевірити можливість формування звітності за МСФЗ у форматі XBRL у системах обліку, що використовуються на підприємстві.

2) Вибрати програмне забезпечення: можна використати безкоштовний програмний продукт XBRL Tool, або платні «коробкові продукти», або персональні модулі, розроблені провайдерами програмного забезпечення.

3) Здійснити тегову розмітку звітності відповідно до таксономії UA XBRL МСФЗ, що розміщена на офіційному сайті Мінфіну України.

4) Вибір програмного забезпечення і Валідація: Валідувати (підтвердити відповідність або надати законну силу) електронну звітність за допомогою безкоштовної XBRL платформи «Arelle» (не вказує на помилки) або одного з платних сервісів (вказують на конкретні помилки).

4) Подання електронної звітності: Подати електронну звітність через портал Системи фінансової звітності (<https://portal.frs.gov.ua/>).

Портал СФЗ є онлайн-програмою для керування всім офіційним листуванням із регуляторним органом. За допомогою Порталу СФЗ можна заповнювати та надсилати всі необхідні звіти онлайн. Крім того, можна переглядати профіль вашої компанії, а саме поточну інформацію про вашу компанію, яка є в розпорядженні регуляторного органу, а також підтримувати її в актуальному стані.

Отже, можна стверджувати, що застосування XBRL в Україні цілком виправдане і історично необхідне. Система XBRL дозволить здійснювати збір, обробку, перевірку та розкриття регулярної фінансової звітності підприємств в єдиному електронному форматі, а також суттєво спростить життя бізнесу, бо сьогодні кожне підприємство, яке звітує, має подавати звітність кожному регулятору окремо (НКЦПФР, НБУ, Мінфін, Нацкомфінпослуг), при цьому формати подачі звітів відрізняються один від одного.

Відповідно побудова такої системи і перехід до електронного складання та подання звітності в форматі, зрозумілому інвесторам, є дуже важливим кроком. Це створить основу для прозорості та ефективної економіки, для привернення уваги інвесторів і спрощення життя бізнесу.

Список використаних джерел

1. Застосування XBRL: що потрібно знати про новий стандарт звітування та як це працює у світі. Бухгалтер & Закон. № 37-38, 2019. URL: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ011883
2. Мороз П. Нові стандарти звітування XBRL для бізнесу з 2019 року. Ліга Блог. URL: <https://blog.liga.net/user/pmoroz/article/31621>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
4. Що таке XBRL і чому держава хоче перевести фінсектор на електронний формат подання звітності. URL: <http://reforms.in.ua/ua/novyna/shcho-take-xbrl-i-chomu-derzhava-hoche-perevesty-finsektor-na-elektronnyy-format-podannya>
5. XBRL. URL: <https://www.xbrl.org/the-standard/anintroduction-to-xbrl/>

ЯРОВА Алла

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

Криворізький національний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Управлінський облік відображає динамічні процеси, тому система обліку має сукупність прийомів і методів, які забезпечують створення інформаційної моделі діяльності та необхідні механізми досягнення бажаного стану.

Розвиток управлінського обліку базується на використанні методів, які здатні забезпечити не стільки скорочення витрат та збільшення доходу, скільки управління витратами та доходами для збільшення майбутніх вигід (на основ співвідношення «витрати-вигода»).

Метод обліку витрат – це сукупність прийомів організації документування та відображення виробничих витрат, що забезпечують визначення фактичної собівартості продукції і необхідну інформацію для контролю за процесом формування собівартості продукції.

Сучасні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції можна розділити на 2 групи:

– традиційні – ті, які використовуються у вітчизняній обліковій практиці протягом десятиліть (метод обліку фактичних витрат, нормативний, позамовний, попроцесний, подетальний, попередільний) (див. табл. 1);

– запозичені – тобто сформовані та розвинуті в інших країнах світу, оскільки в Україні стали відомими лише на початку 90-х, а сьогодні використовуються на тих підприємствах, які зорієнтовані на європейські стандарти, експорт, співпрацю із зарубіжними партнерами або на іноземних інвесторів (стандарт-кост, директ-кост, функціонально-вартісний аналіз, таргет-кост).

Таблиця 1

Характеристика традиційних методів обліку витрат

№ з/п	Метод	Характеристика
1	Облік фактичних витрат	Полягає у формуванні собівартості продукції на основі фактичних витрат підприємства, які послідовно накопичуються, без відображення в обліку даних про величину витрат за нормами. Застосування цього методу дає змогу визначити фактичну собівартість.
2	Облік нормативних витрат	Полягає у формуванні собівартості за нормативними витратами, які попередньо розробляються на кожному підприємстві залежно від його технологічних особливостей.

		Сутність цього методу полягає у тому, що в обліку фіксуються не ті витрати, що вже здійснені, а ті, які повинні бути, тобто стандартні витрати. Основним завданням, яке ставить перед собою ця система, є облік відхилень від стандартів (норм) і аналіз причин їх виникнення.
3	Позамовний метод обліку витрат	При цьому методі в обліку витрати групуються за замовленнями на виготовлення окремого виробу, партії виробів чи на виконання певного обсягу робіт. Тобто об'єктом обліку витрат при цьому методі є окреме замовлення. Калькулювання собівартості отриманого продукту здійснюється лише після повного виконання і закриття замовлення, незалежно від тривалості його виконання.
4	Попроцесний метод обліку витрат	Полягає в тому, що прямі витрати виробництва відображаються в обліку не за видами продукції, а за процесами (стадіями). Сутність попроцесного методу обліку витрат і обчислення собівартості полягає в тому, що всі прямі витрати обліковують у розрізі встановлених статей за окремими технологічними процесами, за місцем їх виникнення та об'єктами калькулювання. Попроцесне калькулювання застосовують на підприємствах, які спеціалізуються на виробництві великих обсягів ідентичних товарів за незмінної технології зі схожими матеріальними характеристиками та виробничими витратами.
5	Подетальний метод обліку витрат	Метод визначення залишків незавершеного виробництва продукції, за якого витрати на виробництво враховуються по окремих деталях, а собівартість готового виробу визначається підсумовуванням собівартості назв виробів. Застосовується у масовому і великосерійному виробництві.
6	Попередільний метод обліку витрат	Суть методу полягає в тому, що на виробництвах процес випуску готової продукції складається в основному з декількох послідовних технологічно закінчених переділів. У них, як правило, обчислюють собівартість продукції кожного переділу, тобто не тільки готового продукту, а й напівфабрикатів, оскільки вони можуть бути частково (деколи у значних розмірах) реалізовані на сторону як готова продукція.

Джерело: узагальнено та побудовано автором.

Хоч існують певні відмінності у сутності та сферах застосування, кожен із цих методів повинен забезпечити виконання таких завдань, як:

- визначення витрат за їх видами у розрізі елементів витрат і статей калькуляції;
- групування витрат виробництва за місцем їх виникнення (центрами витрат) і видами продукції;
- обчислення собівартості одиниці продукції (робіт, послуг);
- контроль за витратами в процесі виробництва;

– визначення й оцінка результатів діяльності виробничих підрозділів та підприємства загалом.

Витрати виробництва підприємства утворюють собівартість продукції. Вони відбиваються в бухгалтерському обліку у вигляді виробничих витрат (витрат на виробництво). Шляхом калькулювання визначаються витрати на виробництво кожного виду продукції. Отже, калькуляція є системою виміру витрат на виробництво продукції.

Калькуляція – це заключний етап обліку витрат на виробництво і виходу продукції, у процесі якого визначеними прийомами і методами групуються витрати й обчислюється собівартість продукції.

Методом калькулювання є сукупність прийомів обчислення собівартості виду продукції та її одиниць. Предметом калькуляції є те, що в ній відбивається, тобто витрати (витрати виробництва) підприємства, що утворюють собівартість продукції. З іншого боку, калькуляція використовується в бухгалтерському обліку для грошової оцінки окремих об'єктів обліку.

За допомогою різних методів обліку витрат та калькуляції одержують різні вихідні дані для обчислення собівартості продукції. Такими даними є суми фактичних витрат за кожним об'єктом обліку.

Метод визначення собівартості продукції визначається залежно від організації і технології виробництва та характеру вироблюваної продукції. Спочатку обчислюється собівартість виду продукції, а потім – собівартість її одиниці. Всі методи калькулювання собівартості продукції розділяються на 3 групи:

1) за підходом до основ калькуляції: калькулювання за видами діяльності (ABC-костинг), функціонально орієнтоване калькулювання (прямі та накладні витрати);

2) за ступенем оперативності виявлення витрат: калькулювання витрат із визначенням їх відхилень (нормативний облік, стандарт-кост), калькулювання фактичних витрат із виділенням відхилень від норм;

3) за повнотою витрат: калькулювання неповних витрат (директ-кост), калькулювання повних витрат.

Підприємства, які здійснюють стратегічне управління діяльності, в економічних розрахунках повинні застосовувати методи калькулювання собівартості продукції 2 видів: калькулювання життєвого циклу виробу та калькулювання ланцюжка цінності. Як приклад, можна розглянути 2 спеціальних методи калькулювання: кайдзен-костинг і таргет-костинг (цільове калькулювання).

Кайдзен-костинг - це система, заснована на філософії поступового удосконалення якості, бізнес-процесів, зниження витрат. У перекладі з японської – це безперервне вдосконалення "маленькими кроками". Основною функцією системи кайдзен-костинг є мінімізація різниці між

розрахунковою (після завершення проектування) і цільової собівартістю продукту за окремими статтями витрат.

Також розглядаючи поняття “кайдзен”, мається на увазі робота невеликих груп людей, що працюють у “кружках якості”, в яких вони вносять і обговорюють свої пропозиції по покращенню роботі корпорації або фірми.

На відміну від традиційної практики ціноутворення за принципом «витрати плюс», метод цільового калькулювання передбачає вирахування витрат, виходячи з попередньо встановленої цільової ціни. Цільова ціна – це очікувана ціна виробу (послуги), яку готові платити за нього потенційні покупці. Вона визначається на основі маркетингових досліджень і відображає рівень, що забезпечує компанії досягнення бажаного обсягу продажів і частки ринку. Після цього відрахуванням із цільової ціни частини необхідного прибутку розраховують максимально припустиму виробничу собівартість. Для цього у процесі розроблення фахівці вишукують оптимальну комбінацію елементів майбутнього виробу, що забезпечить бажаний рівень витрат і якості.

БАЖАН Анастасія

магістрант кафедри обліку і оподаткування

Науковий керівник:

БОНДАРЕНКО Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Підприємства постійно ведуть розрахунки з постачальниками за придбані в них основні засоби, сировину, матеріали й інші товарно - матеріальні цінності і послуги; з покупцями – за куплені ними товари; із замовниками – за виконані роботи і послуги.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні й прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості призводить до зміни фінансового положення підприємства. Так, наприклад, значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може привести до так званого технічного банкрутства. Це зв'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю погасити вчасно заборгованість перед кредиторами. На підставі цього необхідно проводити моніторинг й аналіз стану розрахунків. Для проведення аналізу використовуються дані бухгалтерського обліку і звітності, тому важливу роль відіграє правильна організація на підприємстві бухгалтерського обліку розрахункових операцій, що вимагає своєчасного і повного відображення господарських операцій по розрахунках у первинних документах і облікових регістрах.

На сьогоднішній день існують підприємства, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням за розрахунками з постачальниками та підрядниками. Тобто не маючи власного капіталу, підприємство бере в кредит товар (тобто під реалізацію) і отримує значні прибутки не ризикуючи при цьому власним капіталом. Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядниками займають важливе місце в системі управління діяльністю підприємства. Це аргументується тим, що приймаючи управлінські рішення щодо тактичних чи стратегічних планів підприємства, керівник, в першу чергу, робить аналіз чи перевірку фінансової звітності, а особливо зобов'язань підприємства, що дає змогу визначити його фінансову стійкість, незалежність та, в кінцевому результаті, прибутковість.

Заборгованість постачальникам може розглядатися як безкоштовна позика підприємству. Для сплати боргів постачальникам, коли в обігу підприємства немає коштів, підприємству довелося б брати позику у банку або використовувати свій власний капітал. Вигідність кредиторської заборгованості підприємства полягає в тому, що заощаджуються кошти на сплату процентів банку у випадку, коли постачальники одразу вимагають гроші за товар. Проте підприємство не завжди зацікавлене в одержанні такого кредиту та оперуванні рахунками кредиторів. Оскільки постачальники, як правило, пропонують значні знижки, коли розрахунки за товар здійснюються одразу або через декілька днів після одержання рахунку-фактури. У такому випадку найважливіше вирішити: чи скористатися знижкою, оплатити рахунки одразу, чи придбати товари в кредит і обліковувати кредиторську заборгованість на балансі. Якщо скористатися знижкою, то підприємство виграє на сумі самої знижки, але програє на відсотках, які треба сплатити банку за надану позику для розрахунків з постачальниками, а також втратить можливість мати безпроцентний кредит.

Організація управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками;
- попередження прострочки кредиторської заборгованості.

З метою покращення системи управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, на думку О. В. Лишиленка [1], доцільно провести деякі зміни, а саме:

- по-перше, ефективніше проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення;

- по-друге, контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому необхідно розширити систему авансових платежів;

- по-третє, на високому рівні організувати роботу з договорами, щоб в картці клієнта відрізняти працює він під реалізацію або за системою передоплати;

- по-четверте – здійснювати контроль кредиторської заборгованості та розмірів заборгованості окремих кредиторів, строків погашення боргів за графіком сплати.

Г.В. Власюк також приділив увагу управлінському обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [2] і запропонував для полегшення

ведення обліку кредиторської заборгованості за конкретними договорами, ввести в План рахунків додатковий позабалансовий рахунок 6311 «Кредиторська заборгованість». І зазначив такі субрахунки:

- 63111 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, термін сплати якої ще не настав з вітчизняними постачальниками»;
- 63211 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, термін сплати якої ще не настав з іноземними постачальниками»;
- 63112 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, прострочена з вітчизняними постачальниками»;
- 63212 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, прострочена з іноземними постачальниками».

Науковець зазначає, що саме за допомогою цих субрахунків полегшується робота бухгалтерів і не потрібно аналізувати кожний договір та вибирати кредиторську заборгованість на 631 субрахунок. Тому, що цей аналіз буде накопичуватись на позабалансових субрахунках – конкретно за кожним договором. Ці позабалансові рахунки допомагають стежити за кредиторською заборгованістю, контролювати терміни її сплати, показують всю картину щодо заборгованості за кожним договором, що дає змогу більш ефективно планувати розрахунки з постачальниками та підрядниками.

Таким чином, оперативний облік розрахунків з постачальниками і підрядниками здійснюється з метою недопущення прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до висування штрафних санкцій до підприємства. Організована належним чином система розрахунків повинна достатньою мірою відображати та характеризувати господарську діяльність з необхідною конкретизацією. За умов автоматизації необхідно впровадити низку заходів, які забезпечуватимуть економічну стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел

1. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони / Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 40–44.
2. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: підручник/ О.В. Лишиленко// - К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2013. – 670с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

БОБИК Артем

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах постійної та складно прогнозованої зміни зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності існує висока ймовірність виникнення загроз, реалізація яких може призвести до появи ознак кризового стану, а надалі і банкрутства значної частини вітчизняних підприємств.

Ключовими на сьогодні, відповідно до високого рівня невизначеності умов функціонування, залишаються проблеми інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Ядром інформаційного забезпечення має стати обліково-аналітичне забезпечення, яке передбачатиме формування обліково-аналітичної інформації внаслідок збору та обробки зовнішньої та внутрішньої інформації, для розроблення на її основі тактичних та стратегічних завдань в управлінні економічною безпекою підприємства.

Значний внесок у дослідження проблеми обліково-аналітичного забезпечення процесу управління зробили такі вчені: Ф. Бутинець, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Гнилицька, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, М. Пушкар, П. Саблук, В. Самочкін, М. Чумаченко та інші.

Основою обліково-аналітичного забезпечення є інформація, тобто сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів для розроблення і прийняття управлінських рішень. Слід зауважити, що управління економічною безпекою підприємства – це неперервний процес отримання інформації про рівень безпеки та ймовірність виникнення та розвитку викликів, загроз і ризиків з подальшим напрацюванням адекватних до ситуації управлінських рішень. Відповідно до цього, обліково-аналітична інформація має відповідати таким вимогам [1]:

- чітко та достовірно відображати в зовнішній та внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються на підприємстві;
- подавати суб'єктам безпеки інформацію про поточний рівень економічної безпеки шляхом розрахунку якісних та кількісних показників;
- виявляти, ідентифікувати та відстежувати розвиток внутрішніх та зовнішніх викликів, ризиків та загроз;

- протидіяти промислового шпигунству та витоку конфіденційної інформації;
- формувати інформаційну базу для прийняття рішень у процесі управління економічною безпекою підприємства.

Обліково-аналітична інформація є результатом функціонування відповідної системи забезпечення. Для формування методичних засад обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства з'ясуємо суть поняття «обліково-аналітичне забезпечення», підходи до трактування якого в економічній літературі суттєво різняться. Так, Т. Безродна під цим терміном розуміє процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості. Термін «забезпечення», на думку автора, означає виконання, гарантування здійснення процесу постачання обліково-аналітичної інформації системі управління [2]. Система обліково-аналітичного забезпечення відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього й зовнішнього середовищ [3].

Можна стверджувати, що обліково-аналітична система – це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовуючи для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації шляхом застосування аналітичних і економіко-математичних методів дослідження, що уможливорює формування інформаційної бази для прийняття адекватних до ситуації рішень, зокрема в межах системи економічної безпеки підприємства. Основними завданнями для обліково-аналітичної системи підприємства повинні бути:

- аналіз діяльності підприємства за вказаними напрямками;
- облік господарських операцій за цільовими напрямками на базі бухгалтерського обліку з додаванням нефінансових показників;
- контроль за використанням матеріальних та нематеріальних ресурсів, за правильним відображенням усіх господарських операцій на етапах планування, обліку та за достовірністю аналітичних даних;
- планування діяльності підприємства, зокрема господарських операцій; видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової, податкової; центрів відповідальності та підприємства загалом;
- формування аналітичних бюджетів як джерел акумулювання планової, облікової та аналітичної інформації [4].

Ефективне функціонування системи економічної безпеки підприємства залежить передусім від можливості отримати та використати за прямим призначенням якісну інформацію про зміну зовнішнього і внутрішнього середовищ певного суб'єкта господарювання. Задоволення інформаційних потреб користувачів – суб'єктів економічної безпеки – є головним завданням обліково-аналітичної системи.

Список використаних джерел

1. Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А.М. Штангрет // Вісник Асоціації докторів філософії України. – 2015 – № 1
2. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т.М. Безродна // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – № 10 (128). – Ч. 2.
3. Голячук Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. В. Голячук // Зб. наук. пр. Тернопільського нац. економ. Ун-ту «Економічний аналіз». – 2010. – Вип. 6. – С. 408-410.
4. Садовська І.Б. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу / І. Б. Садовська. // Вісн. НУ «Львівська політехніка»: зб. наук.-прикл. пр. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 647. – С. 498–503.

БУГАЙОВА Анастасія

магістрант кафедри економіки та підприємництва

Науковий керівник:

НАУМКО Юлія

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Сумський національний аграрний університет

ІНТЕНСИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СПОСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ

Інтенсивна технологія вирощування зернових культур переважно базується на максимальній концентрації і високоефективному використанні наявних матеріально - технічних ресурсів. Інтенсивна розробка передбачає застосування повного комплексу агротехнічних, організаційно-економічних заходів, що дозволяють отримувати високі врожаї при будь-яких погодних умовах. Вона передбачає високу концентрацію матеріально-технічних ресурсів на обробіток культур, посів високоякісним насінням, внесення науково-обґрунтованих норм добрив, ефективних засобів захисту рослин, чітке дотримання термінів і послідовності проведення сільськогосподарських робіт. Успіх справи при цьому залежить від чіткого дотримання технологічної дисципліни і програмованого вирощування врожаю. Дотримання цих вимог забезпечує значне підвищення ефективності зернового господарства [3, с. 104].

Сутність інтенсивної технології полягає у використанні високоврожайних сортів з гарною якістю зерна, високим забезпеченням рослин елементами мінерального живлення з урахуванням їх вмісту в ґрунті, застосуванні азотних добрив в період вегетації, вбудованої системи захисту рослин від бур'янів, шкідників і хвороб, сучасному і якісному виконанні всіх технологічних прийомів, спрямованих на захист ґрунтів від ерозії. Метою інтенсивної технології є значне зростання врожайності і підвищення якості зерна. Зростання врожайності зернових в чому залежить від якості насіння [2, с. 34].

Якість насіння - одне з важливих умов отримання високого врожаю. Рослини, вирощені з великого насіння, здатні глибше закладати вузол кущіння. Глибина залягання вузла кущіння впливає на перезимівлю рослин: чим глибше закладений вузол кущіння, тим вище зимостійкість озимої пшениці. Рослини, отримані з великих насіння, розвивають більш потужну кореневу систему, швидше ростуть, менше піддаються впливу посух, значно слабше уражаються хворобами і дають більш високий урожай.

Величезним резервом підвищення виробництва зерна є хімізація. Внесення обґрунтованих доз добрив сприяє зростанню врожайності на 30-50%. особливо висока ефективність досягається при правильному

комбінованому використанні органічних і мінеральних добрив у науково-обґрунтованих дозах з урахуванням типу ґрунтів і виду культур [1, с. 111].

Розрахунок проектної врожайності полягає в тому, що на основі врожайності за кілька попередніх років розраховується середній рівень врожайності і до нього додається деякий приріст, який може бути отриманий в плановому періоді за рахунок поліпшення агротехніки, якості насінневого матеріалу, освоєння нових більш врожайних сортів і інших чинників.

Інтенсифікація сільського господарства, яка останнім часом відбувається в усьому світі, має негативний вплив не лише на навколишнє середовище, але і виснажує природні ресурси, без яких ведення агровиробництва неможливе. Тому органічне сільське господарство має екологічні переваги, які проявляються у тому, що воно має великий потенціал, щоб виправити попередньо перелічені негативні тенденції, а також скоротити викиди вуглекислого газу, закису азоту й метану, які сприяють глобальному потеплінню. Також органічне сільське господарство має значні переваги для здоров'я. По-перше воно знижує ризик втрати здоров'я для сільськогосподарських працівників, адже саме вони найбільш уразливі до дії пестицидів та інших хімікатів, які використовує конвенційне виробництво [4, с. 34]. По-друге, органічні продукти більш корисні для споживачів завдяки мінімізації впливу на здоров'я токсичних і стійких хімічних речовин. Розвиток органічного виробництва є досить актуальним на сьогодні через ряд явних екологічних, економічних і соціальних переваг, які притаманні цій сфері діяльності.

При виробництві органічної продукції у рослинництві заборонено використовувати ядохімікати для боротьби з бур'янами, шкідниками й хворобами рослин, а також мінеральні добрива синтетичного походження, при цьому захист рослин здійснюється переважно препаратами натурального походження, а для живлення ґрунту й рослин використовуються органічні добрива; категорично заборонене використання генетично модифікованих організмів; у тваринництві не дозволяється застосовувати стимулятори росту, гормони й антибіотики, а для лікування тварин використовуються профілактичні засоби й гомеопатичні препарати [2, с. 77].

Органічні методи господарювання покращують стан ґрунту та його родючість без застосування хімічно синтезованих добрив. Боротьба з бур'янами та шкідниками проводиться без застосування токсичних пестицидів, оберігаючи тим самим земельні та водні ресурси від забруднення токсичними сполуками.

Соціальною перевагою органічного сільського господарства, є те, що воно має високий потенціал для забезпечення життєдіяльності сільського населення і поживлення роботи дрібних фермерських господарств. Разом зі зростанням органічного сектора зростатиме і працевлаштування

місцевого населення, оскільки органічне землеробство менш механізоване і потребує, як правило, більше ручної праці. Як результат, органічне виробництво може стати ефективним інструментом збереження традиційних знань ведення господарства у кожному регіоні, а також зменшення міграції сільського населення до мегаполісів [1, с. 94].

Та існує низка проблем, що спричиняє повільний та однобічний розвиток органічного виробництва в нашій країні. Щоб їх подолати необхідно в першу чергу більш широке розповсюдження вітчизняного та іноземного досвіду ведення органічного виробництва та просування органічної продукції на ринок. Для популяризації вживання органічних продуктів харчування та ознайомлення потенційних споживачів з їх перевагами потрібне широке використання всіх видів засобів масової інформації. Формування довіри споживачів до сертифікованої органічної продукції забезпечить зростання попиту на неї. Важливим моментом є також створення розгалуженої збутової мережі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Зважаючи на європейську орієнтацію України, існує невідкладна необхідність розробки та прийняття «Державної програми розвитку органічного виробництва» як екологічно-соціально- та економічно-доцільного напрямку виробничої діяльності [1, с. 34].

Однак незважаючи на те, що стримується розвиток органічного виробництва, ця сфера економіки являється дуже перспективною через наявність в Україні родючих чорноземних ґрунтів, міцні традиції сільськогосподарського та бажання основних гравців цього ринку створити необхідні інституційно-правові умови. Розвиток органічного сільського господарства буде сприяти покращенню економічного, соціального та екологічного стану в Україні, комплексному розвитку сільської місцевості та поліпшенню здоров'я населення.

Список використаних джерел

1. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. - К.: ІАЕ, 2012. - 182 с.
2. Система землеробства No-till. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2010-06-11-12-53-00/221---no-till.html/>
3. Суліма Н.М., Денисенко Д. О. Ефективність інноваційних технологій вирощування зернових культур // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Фінанси і кредит”, 2013. №1 9.
4. Тельцов В.О. Комплексна оцінка різних систем удобрення озимих зернових культур на дерново- підзолистому ґрунті полісся / В.О. Тельцов // Наук. праці Ін-ту біоенергетичних культур і цукрових буряків: зб. наук. праць. - К., 2013. - Вип. 17. - Т. II. - С. 98-102. 13

БУГАЙОВА Анастасія

магістрант кафедри економіки та підприємництва

Науковий керівник:

НАУМКО Юлія

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Сумський національний аграрний університет

**РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ
ЗА РАХУНОК ВНЕСЕННЯ ДОБРИВ**

Важливим заходом для підвищення врожаю зернових та покращення якості зерна є система внесення добрив. Науково обґрунтовані норми добрив розраховують на основі даних агрохімічних аналізів вмісту хімічних елементів в ґрунті, запланованого врожаю та показників виносу елементів живлення на одиницю продукції. Система внесення добрив зернових складається з основного, рядкового внесення добрив та підживлення рослин. При застосуванні інтенсивної технології, гній та фосфорно-калійні добрива являються основою. В Україні органічні добрива вносять лише після однорічних трав приблизно 40-60 тонн на гектар. Мінеральні добрива рекомендується вносити в межах 60-90 кг діючої речовини фосфору і калію на гектар. Основний об'єм добрив вносять під оранку. Високі прирости врожаю дають зернові при внесенні мінеральних добрив у рядки під час сівби. Краще всього вносити по 1 ц нітроамофоски на гектар. Рядкове підживлення створює оптимальні умови для росту рослин в перші фази дозрівання добре розвивається коренева система і підвищується зимостійкість пшениці. Якщо немає в господарстві нітроамофоски, то вносять інші добрива в розрахунку 10-15 кг N і по 15-20 кг P і K на один гектар.

При вирощуванні високопродуктивних сортів пшениці надзвичайно важливе значення має її підживлення, особливо азотом. Кращі результати дає роздрібнене внесення азотних добрив і в першу чергу в критичні періоди.

При інтенсивній технології посів пшениці проводять високоякісним насінням кращих сортів. Оптимальна маса 1000 зерен – 45-55 грамів. Перед сівбою насіння протруюють машиною ПС-10. На одну тону насіння витрачають один із препаратів: 2.5-3 кг вітаваксу, 75% змочуючого порошку, фундазолу-50%, 2 кг байтану. Найбільш прогресивний спосіб сівби пшениці є вузькорядний, з шириною міжрядь - 7.5-6.5 см. При цьому більш рівномірно розміщується насіння, в результаті чого рослини краще розвиваються та менше пригнічуються між собою, стає сильнішою коренева система, краще використовується світло, волога, елементи живлення. Важливо своєчасно визначити площі пшениці, які будуть

засіватись та пересіватись. Пересіву підлягають розкущені посіви з густотою менше 150 рослин на 1 м², а також в фазі 1-2 листочки, з густотою 250-300 рослин на 1 м². Площі з густотою 150-200 штук на 1 м² підлягають пересіву.

Важливим агротехнічним заходом догляду за пшеницею є боронування, при цьому знищується кірка, зменшується випаровування вологи, посіви очищаються від відмерлих листків. Боронують, коли ґрунт досягає фізичної стиглості, впоперек напрямку рядків на малій швидкості агрегату, щоб найменше пошкоджувати рослини. Збирають пшеницю роздільним способом або прямим комбайнуванням, при тому важливо правильно визначити, яким способом будуть її збирати. Роздільне збирання розпочинають наприкінці воскової стиглості або на 5-6 днів раніше, ніж пряме комбайнування, що дає змогу скоротити строки збирання і зменшити втрати врожаю.

Таблиця 1

Вдосконалення структури посівних площ

	2015		проект		Резерв
	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %	
Пшениця	349	32,4	425	39,5	76
Кукурудза на зерно	46	4,3	160	14,9	114
Всього	395	100,0	585	100,0	x

Джерело: власні розрахунки автора.

Впровадження високоефективних сортів і повноцінного насіння належить до найбільш ефективних засобів підвищення врожайності та поліпшення якості зерна. Це економічно вигідний шлях нарощування валових зборів та зниження собівартості виробництва зерна. Тож важливим чинником, який впливає на економічну ефективність та визначає рівень рентабельності виробництва, окрім урожайності та собівартості, є ціна реалізації виробленої продукції. Підвищення ціни реалізації не завжди сприяє підвищенню прибутковості зерновиробництва. Розробимо найбільш оптимальну структуру посівів для ФГ «НАТОН» з урахуванням всіх його можливостей в табл. 1.

З викладеного можна зробити висновок, що всупереч твердженням про високу родючість українських чорноземів, урожайність зернових культур значно нижча від рівня урожайності, досягнутого в передових країнах світу. Це призводить до підвищення виробничих витрат та до зниження рівня рентабельності виробництва зерна. Однією з головних причин зниження урожайності зернових, внаслідок погіршення фінансового стану зерновиробників, є здійснення посіву низькоякісним насінним матеріалом.

Таблиця 2

Проектування врожайності

Найменування культури	Урожайність, ц/га			Середня фактична урожайність	Приріст урожайності, ц/га	Проектна урожайність, ц/га
	2013	2014	2015			
Пшениця озима	0,0	0,0	39,5	39,5	2,6	42,1
Кукурудза на зерно	42,5	0,0	79,8	61,2	2,4	63,6

Джерело: власні розрахунки автора.

Урожайність культур грає одну з перших ролей, і виробник сільськогосподарської продукції повинен прагнути до постійного підвищення врожайності всіх культур. Урожайність багато в чому залежить від якості насіння. Підвищення якості насіннєвого матеріалу - одне з ключових питань в насінництві зернових культур, трав, технічних, олійних та овочевих культур. Основна причина невідповідності насіння вимогам стандартів - підвищений вміст домішок і низька схожість. За даними табл. 3 можна зробити висновок про те, що ФГ «НАТОН» отримає валовий збір в розмірі 28068,5 ц, що в порівнянні з фактичним рівнем 16600,7 ц більше на 11467,8 ц. Таким чином, в результаті поліпшення структури посівної площі і підвищення врожайності сільськогосподарських культур господарство отримає додаткову продукцію в кількості 11467,8 ц, або ж в 1,7разів більше від врожаю отриманого у 2018 році.

За результатами оптимізації можна зробити висновок, що валове виробництво пшениці, кукурудзи на зерно після оптимізації посівних площ зросло. На 4107 ц збільшиться валовий збір пшениці та складе 17892,5 ц. Проаналізувавши виробництво продукції рослинництва ФГ «НАТОН», слід зазначити, що збільшення посівних площ і рівня врожайності є основною причиною підвищення виробництва зерна.

Таблиця 3

Плановий валовий збір в господарстві

Найменування культури	Площа, га		Фактична урожайність за три роки	Проектна урожайність, ц/га	Валовий збір, ц	
	2018	проект			факт	проект
Пшениця озима	349	425	39,5	42,1	13785,5	17892,5
Кукурудза на зерно	46	160	61,2	63,6	2815,2	10176,0
Всього	395	585	x	x	16600,7	28068,5

Джерело: власні розрахунки автора.

З огляду на об'єктивність, основним фактором збільшення валового збору зерна є підвищення врожайності. Це є однією з найактуальніших проблем сільського господарства на даному етапі, для успішного вирішення

якої необхідно задіяти невикористані резерви зростання, зокрема, такі як запровадження у практику розробок і досягнень НТП, застосування передових агротехнологій вирощування зернових культур у поєднанні з науково обґрунтованим внесенням мінеральних добрив, засобів захисту рослин, використанням якісного насінневого матеріалу.

Список використаних джерел

1. Тельцов В.О. Комплексна оцінка різних систем удобрення озимих зернових культур на дерново- підзолистому ґрунті полісся / В.О. Тельцов // Наук. праці Ін-ту біоенергетичних культур і цукрових буряків: зб. наук. праць. - К., 2013. - Вип. 17. - Т. II. - С. 98-102. 13.

**БУЛИЧОВ Олександр,
ОХМАК Олександра**

студенти ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

РИЗИКИ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ

Постійно оновлюючі вимоги до організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві, в умовах застосування МСФЗ, зумовили зміни в процесі формування облікової інформації і, як наслідок, зміни у підходах до роботи бухгалтера [1]. Форми і методи в процесі відображення інформації про діяльність компанії у бухгалтерському обліку і звітності зумовила можливість широкого застосування професійного судження, на характер якого впливають рівень професійної освіти бухгалтера, дотримання професійних етичних норм, періодичність підвищення кваліфікації, постійне удосконалення навичок тощо. Виходячи із цього, застосування професійного судження зумовлює виникнення нових ризиків системи бухгалтерського обліку та звітності. За останні півстоліття, саме коли ризикологію почали вивчати як самостійну науку, людство доклало дуже багато зусиль для вивчення поняття «ризик», їх видів та методів управління ними, особливо в процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання.

Таблиця 1

Трактування поняття «ризик» відомими економістами

Автор	Сутність поняття
Давидов Г.М. [2]	Ризик проведення аудиторської перевірки являє собою ризик аудитора, пов'язаний з підготуванням неправильного висновку за фінансовими документами
Кірейцев Г.Г. [3]	Ризик - це можливість виникнення збитку внаслідок дії в переважній більшості зовнішніх факторів, які при оцінці ситуації (перед прийняттям рішення) були невідомі та вплив яких може змінити ймовірність досягнення бажаного результату
Макальська М.Л., Пірожкова Н.А. [4]	Ризик аудитора (аудиторський ризик) - можливість того, що бухгалтерська звітність економічного суб'єкта може містити невиявлені істотні помилки і/або викривлення після підтвердження її достовірності, або зізнання, що вона містить істотні викривлення, коли в дійсності таких викривлень в бухгалтерській звітності немає

Джерело: систематизовано авторами.

Хоча суспільство досягло значних успіхів у вивченні природи ризиків, залишається дуже багато невирішених завдань щодо управління ризиками в сучасних умовах господарювання. Передусім це пов'язано зі зміною методів ведення бізнесу, активним використанням інформаційних технологій та засобів Інтернету, особливо нових комп'ютерних програм для введення обліку на підприємстві («1С: Бухгалтерія», «Microsoft Excel»), посиленням процесів світової глобалізації, збільшенням рівня конкуренції, швидкістю ділових трансакцій тощо.

У результаті Законодавчих змін науковці вказують на те, що до традиційних видів ризиків додалися нові:

1) інформаційні ризики, що пов'язані з поширенням комп'ютерних вірусів та спаму, шахрайство із публічною фінансовою звітністю компаній, навмисне спотворення інформації про діяльність компаній в Інтернеті, несанкціонований доступ сторонніх осіб до конфіденційної інформації компаній тощо;

2) господарські ризики, пов'язані з особливостями ведення бізнесу в умовах постіндустріальної економіки, наприклад валютні, інвестиційні, транспортні, бухгалтерські, податкові ризики та ін.

На нашу думку, одними з найбільших ризиків для бухгалтерів українських компаній, які застосовують МСФЗ, є ризик недотримання базових принципів бухгалтерського обліку під час відображення інформації про господарську діяльність у фінансовій звітності, а також ризик правильності застосування професійного судження під час відображення господарських операцій відповідно до їх сутності, що породжують явище "неякісної інформації".

До ризиків системи бухгалтерського обліку також належать:

– ризик прозорості як невизначеність публікування всієї інформації про компанію, яка необхідна заінтересованим сторонам для прийняття управлінських рішень;

– ризик правильності визначення оцінки, під яким слід розуміти правильність ідентифікації загроз, а також установа кінських та якісних взаємозв'язків між певними факторами;

– ризик фінансової звітності як невизначеність якості достовірної інформації, якій можна довіряти.

Нині ефективність управління ризиками компанії у цілому залежить як від глибини дослідження кожного окремого виду ризику, так і від осмислення та вивчення взаємозв'язків між різними видами ризиків.

На думку А.Є. Шевельова, наука про управління ризиками, створюючи інструменти управління наявними ризиками, зумовлює виникнення нових видів ризиків. Винайдення нових видів захисту від ризиків, як правило, провокує людей ризикувати більш сміливіше. Віра людини у можливість по-новому управляти ризиками може спонукати її йти на такий ризик, на який за інших умов ніколи б не наважилася [5, с. 38].

Від достовірності бухгалтерської інформації залежить ефективність управлінських рішень, які визначають безпечні умови функціонування компанії у коротко- та довгостроковій перспективі. Необхідно застосовувати індивідуальний підхід до розроблення системи бухгалтерської звітності для кожного контролюючого суб'єкта, враховуючи особливості його функціонування та здійснення функцій діяльності.

Таким чином інформаційна система достовірної фінансової звітності відіграє роль інформаційного центру для забезпечення економічної безпеки компанії. Економічна безпека обумовлена характером роботи бухгалтерської служби на підприємстві й якістю облікової інформації. В умовах застосування МСФЗ під час ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності для підвищення якості облікової інформації важливо визначити основні ризики та розробити заходи та методи для ефективного управління ними.

Для мінімізації ступеня професійного ризику бухгалтера удосконалено елементи організації бухгалтерського обліку, що дозволяє уникнути небажаних негативних наслідків такого ризику або зменшити їх вплив на фінансові результати та визначає можливість функціонування суб'єкта господарювання у майбутньому:

- професійний підбір персоналу;
- постійний розвиток професійної кваліфікації;
- розуміння, знання та реалізацію у діяльності норм та правил МСФЗ;
- внутрішній аудит фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", від 05.10.2017 р. № 2164-VII внесено зміни [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/>.
2. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. - 363 с.
3. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. - Житомир: ЖІТІ, 2001. - 432 с.
4. Макальская М.Л., Пирожкова Н.А. Основы аудита: Курс лекций с ситуационными задачами. - М.: "Дело и сервис", 2000. - 160 с.
5. Шевельов А.Є., Шевельова О.В. Ризики в бухгалтерському обліку: [навч. посіб.] / А.Є. Шевельов, О.В. Шевельова ; 2-ге вид. - М. : КНОРУС, 2011. - 304 с.

БУРА Ольга

студент факультету бізнесу

Науковий керівник:

ПАВЛЮК Людмила

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Луцький національний технічний університет

ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

Формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення потребує дослідження в межах базово-функціонального апарату його функцій, завдань та принципів побудови. Функції обліково-аналітичного забезпечення відображають спрямованість здійснення інформаційного впливу, виступають загальною теоретичною основою для формування організаційної структури системи та взаємодії її компонентів.

Обліково-аналітичне забезпечення - це взаємопов'язаний процес облікових і аналітичних операцій між якими існує стійкий інформаційний зв'язок. Звідси, з'являється необхідність вивчення функцій не окремих систем обліку і аналізу, а саме функціональної складової обліковоаналітичного забезпечення як єдиної цілісної інформаційної системи управління.

В останні роки в наукових працях з'являються розробки з виокремлення функцій обліково-аналітичного забезпечення [1]. Найбільш поширеним є наступний склад функцій:

1) інформаційна – забезпечення системи управління інформацією про діяльність підприємства внутрішніх і зовнішніх користувачів;

2) облікова – відображення фактів господарської діяльності підприємств;

3) аналітична – здійснення на підставі первинних аналітичних даних економічного аналізу діяльності підприємств.

Необхідність аналізу облікової інформації для інформаційних потреб системи управління дозволяє виділити ряд найважливіших завдань, які повинні вирішуватися в системі аналітичного забезпечення. Завдання, які вирішуються в рамках аналітичної функції можна поділити на дві групи з позиції суб'єктів використання аналітичної інформації:

1) отримання аналітичної інформації для задоволення інформаційних потреб системи управління;

2) надання додаткової інформації зовнішнім користувачам, якщо інформаційний попит не задовольняється за рахунок показників скороченої фінансової звітності.

За словами Т.М. Безродної [2], щоб мати належне інформаційне забезпечення системи управління підприємством засобами обліку і аналізу доцільно сформулювати комплекс завдань для досягнення ефективного обліково-аналітичного забезпечення реалізації управлінської функції:

- розробити критерії та порядок оцінки якості інформації, яка створюється у системі бухгалтерського обліку та економічного аналізу;
- розробити методика оцінки якості облікового циклу та процесу аналітичної обробки облікової інформації;
- встановити порядок генерування необхідної управлінню кількості даних у системі обліку та порядок подальшої трансформації облікових даних у аналітичну інформацію.

Виокремлення груп аналітичної інформації пов'язано з особливостями інформаційного забезпечення аналітичного процесу на підприємствах. Це пов'язано по-перше, з скороченим обсягом облікової інформації в системі управління, що не завжди дозволяє забезпечити інформаційні потреби її користувачів; по-друге, неможливістю застосування більшості методів і видів аналізу в умовах ресурсних обмежень невеликого підприємства. З огляду на зазначені відмінності завдання аналітичної функції обліково-аналітичного забезпечення можуть бути наступними:

- аналіз досягнення мети діяльності підприємства та вирішення завдань;
- аналіз доцільності запровадження окремих елементів управлінського обліку та внутрішнього контролю;
- аналіз ефективності використання трудових, фінансових, матеріальних ресурсів в межах їх обмежених обсягів в рамках невеликого підприємства;
- аналіз та порівняння понесених додаткових витрат з отриманим матеріальним чи іншим економічним ефектом;
- аналіз фінансового стану та результатів діяльності малого підприємства в межах матеріального та технічного забезпечення;
- виявлення внутрішніх резервів покращення ефективності фінансово-господарської діяльності;
- вибір та прийняття на основі аналітичної інформації економічно обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, побудова в рамках концепції обліково-аналітичного забезпечення підґрунтя базово-функціонального апарату в розрізі його компонентів, до складу яких включено функції і завдання обліково-аналітичного забезпечення підприємств малого бізнесу дає можливість формування загально- функціонального наповнення і змістовно-самостійного кола завдань обліково-аналітичного забезпечення для досягнення мети системи управління та його інформаційного забезпечення в сучасних умовах діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Реслер М.В. Системний підхід у поєднанні облікового і аналітичного процесів в управлінні підприємством / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : www.ztu.edu.ua/ua/science/Resler+.docx.
2. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т. М. Безродна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/bezrpdf

БУХАРОВА Наталия

магістрант кафедри учета, финансов, логистики и менеджмента

Научный руководитель:

Марина ПРИМАКОВА

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета, финансов, логистики и менеджмента

Полоцкий государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СЕРВИТУТА КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Глобализация экономики сопровождается внедрением передовых мировых методов и форм ведения бизнеса в национальные экономические системы и транснациональные объединения. Наряду с экономическими нововведениями заимствуются также актуальные юридические и иные особенности, которые способствуют повышению комфортности бизнес-среды. С учетом изложенного новую жизнь в Республике Беларусь получает институт, существовавший в отечественной экономико-юридической практике ранее, однако получивший в условиях глобализации новый импульс для развития, – сервитут.

Институт сервитута не является новым явлением для гражданского законодательства. Первые определения сервитутов, их виды и принципы становления закреплены уже в римском праве. В наши дни следует отметить широкое применение сервитутов в хозяйственной деятельности экономически развитых стран, особенно США и Канады. Так, в каждом штате США существует свой нормативный документ, регулирующий вопросы создания, использования, оборота и ликвидации сервитутов [1].

В Республике Беларусь правовая сущность категории «сервитут» раскрывается в гражданском и земельном законодательстве. При этом в практической деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь институт сервитута все еще недостаточно широко распространен.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь сервитут относится к ограниченным вещным правам [2, с. 268]. Такие же нормы характерны для законодательства Российской Федерации, Украины, Республики Казахстан.

Однако необходимо отметить, что в научных кругах постоянно ведутся дискуссии о возможности разграничения вещных и обязательственных прав, а также о целесообразности подобного деления в силу тесного переплетения в одних и тех же конструкциях вещно-правовых и обязательно-правовых элементов [3, с. 43].

На наш взгляд, для целей бухгалтерского учета сервитут следует рассматривать как смешанное «вещно-обязательственное» право, а именно: с одной стороны (в отношении обладателя сервитута), сервитут

выступает как вещное право, суть которого заключается в ограниченном пользовании чужим объектом недвижимости, а с другой стороны (в отношении собственника недвижимости, обремененной сервитутом) – это обременение права собственности, определенным образом сужающее имеющиеся у собственника возможности.

Таким образом, для целей бухгалтерского учета под сервитутом следует понимать обременение права собственности собственника имущества, являющееся результатом реализации вещного права ограниченного пользования чужим недвижимым имуществом в строго ограниченном объеме третьими лицами.

Исходя из данного определения, сервитут как объект учета необходимо рассматривать одновременно для двух сторон. Следует подчеркнуть, что гражданское законодательство не дает наименований сторонам сервитутных отношений, однако теория гражданского права называет их сервитуарием (лицом, в пользу которого установлен сервитут) и собственником, или сервитутодателем (собственником обремененного сервитутом земельного участка) [4, с. 240]. Для собственника недвижимости, обремененной сервитутом, сервитут является ограничением права собственности на недвижимость. Сервитуту как ограниченному вещному праву свойственны такие признаки, как право следования и неотделимость от вещи, на которую он установлен.

Следует также учесть, что одним из условий осуществления сервитута является условие минимальной обременительности недвижимости, в отношении которой он установлен. Следовательно, собственник недвижимости, обремененной сервитутом, имеет возможность использовать объект имущества, в т.ч. ту его часть, на которую третьи лица имеют ограниченное право пользования, в тех целях, + данный объект был приобретен. В этой связи часть недвижимости, обремененной сервитутом, нецелесообразно выделять на отдельных синтетических счетах бухгалтерского учета. Однако, на наш взгляд, сами объекты недвижимости, обремененные сервитутом, следует выделять на отдельном аналитическом субсчете, например:

01.1 «Объекты основных средств, не обремененные сервитутом»;

01.2 «Объекты основных средств, обремененные сервитутом».

Для сервитуария, как справедливо отмечает А.Б.Тресницкий, возможны три варианта учета сервитута:

1) самостоятельный актив;

2) расход, связанный с платой за ограниченное пользование имуществом другого собственника;

3) улучшение, увеличивающее стоимость господствующей недвижимости. [5]

Согласно законодательству Республики Беларусь, организацией в качестве нематериальных активов принимаются к бухгалтерскому учету

активы, не имеющие материально-вещественной формы, при выполнении следующих условий признания:

- 1) активы идентифицируемы, то есть отделимы от других активов организации;
- 2) активы предназначены для использования в деятельности организации;
- 3) организация предполагает получение экономических выгод от использования активов и может ограничить доступ третьих лиц к данным выгодам;
- 4) активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев;
- 5) организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения;
- 6) первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена [6].

Очевидно, что сервитут не может быть отделен от объекта недвижимости, на который он установлен. Следовательно, согласно законодательству Республики Беларусь, он не может быть признан самостоятельным объектом нематериальных активов и должен быть учтен в составе расходов организации.

Список використаних джерел

1. Хотько О.А. Земельный сервитут – право или ограничение (обременение) прав на земельные участки – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
[http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/105609/1/тезисы%20вклад %202013.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/105609/1/тезисы%20вклад%202013.pdf) – Дата доступа: 16.09.2019.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-3 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.12.2018, 2/2589) – [Электронный ресурс] – Режим доступа:
[http://pravo.by/document/?guid=3871 &p0=hk9800218](http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218) – Дата доступа: 26.10.2019.
3. Афанасьев И.В. Сервитут в гражданском праве: монография / И.В.Афанасьев. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 154 с.
4. Ахметьянова З.А. Вещное право: Учебник. – М.: Статут, 2011. – 360 с.
5. Тресницкий А.Б. Организация учета сервитутных операций: автореф. дис. канд. экон. наук по спец.: 08.00.12. / Тресницкий А.Б. – Мичуринск-Наукоград РФ, 2009. – 23 с.
6. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 № 25 (в редакции Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 21.08.2018 № 60).

**ВОЛКОВА Оксана,
МЕЛЬНИК Ліліана**

студенти кафедри обліку і аудиту

Науковий керівник:

Оксана БАРДІН

старший викладач кафедри безпеки життєдіяльності

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОХОРОНУ ПРАЦІ

Актуальність даної теми дослідження зумовлена тим, що в умовах сучасної ринкової економіки ефективність діяльності підприємства неможлива без належного рівня обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на охорону праці. Велика кількість нещасних випадків і професійних захворювань на виробництві в Україні гальмує розвиток економіки, викликає суттєві економічні втрати не лише окремого підприємства, а й держави в цілому.

Сучасні світові тенденції розвитку соціально-економічних відносин у країнах-лідерах диктують високі умови для країн із менш розвинутою інфраструктурою соціального забезпечення. Дослідженням різних аспектів проблем обліку, контролю і аналізу витрат на охорону праці займалися і займаються такі автори, як: А.І. Амоша, Е.А. Арустамова, О.Баклан, С.Богданов, М.В. Васильчук, С.В. Зеленко, Ю.І. Кундієв, М.П. Гандзюк, Г.Г. Гогіташвілі, Р.Гопцій, А.С. Єсипенко, Є.П. Желібо, В.Ц. Жидецький, О.Карась, Л.П. Керб, Г.Г. Лесенко, С.Медофф, В.М. Москальова, В.Нагорний, К.Н. Ткачук, І.І. Шамшина, К.В. Шиманська та інші [1, с. 196].

Проблеми бухгалтерського обліку витрат на персонал пов'язані не так з процедурною стороною, як з потребою трансформації діючих методичних підходів до формування інформації про кадровий потенціал підприємства. Система бухгалтерського обліку має переорієнтуватися із суто системи, яка надає інформацію за звітний період, на систему, яка дозволить прогнозувати аналітичні показники кадрового потенціалу. Це є вкрай важливо виходячи з того, що ринок праці на сьогодні характеризується збільшенням попиту на працівників різних професійних груп. Крім того, питання кадрового потенціалу є ключовим з точки зору інвестиційної привабливості підприємства, адже визначає окремі положення безперервності господарської діяльності та соціальної привабливості підприємства виходячи з пріоритетності концепції сталого розвитку економічних систем [2, С. 198–202].

Слід зазначити, що підприємства з позиції кадрового забезпечення персоналом знаходяться в жорсткій конкуренції, адже рівень економічно

активного населення працездатного віку в останні роки має тенденцію до скорочення: 2012 р. – 73,0 % (20393,5 тис. осіб); 2013 р. – 73,1 % (20478,2 тис. осіб); 2014 р. – 71,4 % (19035 тис. осіб); 2015 р. – 71,5 % (17396 тис. осіб); 2016 р. – 71,1 % (17955,1 тис. осіб). В той час як потреба у працівниках станом на січень-березень 2017 р. 73,5 тис. осіб, що на 47,4 % більше ніж за аналогічний період 2016 р. За таких умов актуалізуються такі напрями управління персоналом як: підбір, підготовка та перепідготовка персоналу, охорона праці на підприємстві та розробка мотиваційної політики. Зазначенні напрями пов'язані із суттєвими витратами на підприємстві, які, в свою чергу, варто аналізувати при оцінці кадрового потенціалу підприємства. Відповідно формування комплексу обліково-аналітичного забезпечення є вкрай важливим при управлінні кадровим потенціалом [3].

У контексті взаємодії найманих працівників і роботодавців необхідно забезпечити взаємовигідні умови співпраці, які включають створення належних умов праці, встановлення робочого часу та відпочинку, визначення типів відпочинку і умов, в яких робоча сила може відновлюватися. Сприятливі умови праці значно підвищують продуктивність праці, а також якість продукції, що випускається, а це, в свою чергу, зменшує витрати робочого часу, що знижує собівартість продукції. Збільшення продуктивності праці також характеризується високою якістю продукції, що випускається [4]. Заходи з охорони праці на підприємстві в обліковому аспекті здебільшого затратні (доплати та надбавки за умови шкідливих умов праці, матеріальні витрати тощо), здійснюють навантаження на собівартість продукції, в той час як результат від понесених витрат в більшості випадків не має виразного економічного ефекту, не дає миттєвого результату, виражається економією, та має, передусім, соціальний та мотиваційний ефект [1, с. 199]. Ідентифікація суб'єктами господарювання витрат на охорону праці з невиробничими витратами або збитками пов'язана, не в останню чергу, відсутністю дієвого інформаційного забезпечення управління ними, всебічного бачення інформаційної моделі управління витратами на заходи з охорони праці. Отже, вдосконалення бухгалтерського забезпечення управління витратами на захист має життєво важливе значення для суб'єктів господарювання, оскільки охорона праці, як окремих інститут трудовою права, має важливе соціально-економічне значення [1, с. 199]. Облік важливий для управління заходами охорони праці як на мікро, так і на макрорівні. За даними, отриманими з облікової системи, зовнішні користувачі (державні органи, профспілки та громадські організації) не лише здійснюють контроль, а формують уявлення про рівень соціальної відповідальності суб'єктів господарювання.

Деякі користувачі цікавляться фінансовою та майновою стійкістю, можливістю погасити борги, маркетинговим становищем підприємства та ефективністю управління. Інформація для таких користувачів, наведена у

фінансовій звітності підприємства, яка складається для того, щоб відобразити результати діяльності за минулий період, що дозволяє сформувати уявлення про ситуацію підприємства та тенденцію його розвитку на майбутнє. Інші орієнтовані на показники діяльності з охорони праці, прийняття ефективних, тактичних та оперативних рішень стосовно ресурсного потенціалу підприємства у відповідність до вимог нормативно-правових актів з охорони праці, невиконання яких призводить не лише до значних штрафів, втрат та унеможливує досягнення стратегічних цілей, поставлених вищим керівництвом [5, с. 350]. Таким чином, удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з охороною праці, дозволить створити інформаційне поле процесу здійснення контролю за станом охорони праці, що є найбільш відповідальною та трудомісткою функцією управління як на рівні суб'єкта господарювання (з боку його власника та керівника), так і на рівні держави [1, с. 202].

Отже, слід зазначити, що облікове забезпечення охорони праці є важливим напрямком діяльності для забезпечення сталого економічного розвитку підприємства. Поліпшення умов праці, зменшення виробничого травматизму та професійної захворюваності. А також вдосконалення організації обліку операцій, пов'язаних із охороною праці, це дозволить забезпечити інформацію для здійснення процесу моніторингу стану охорони праці.

Список використаних джерел

1. Самчук К.І. Облікове забезпечення управління витратами на охорону праці: правове поле та напрямки удосконалення // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Житомир: ЖДТУ, 2017. Вип. 1 (36). С. 195-206
2. Шиманська К.В. Методика бухгалтерського обліку заходів охорони праці та їх оподаткування / К.В. Шиманська // Вісник ЖДТУ / Серія : Економічні науки. – 2012. – № 3(61). – С. 198–202.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm.
4. Кодекс законів про працю України (Затверджується Законом N 322- VIII (322а-08) від 10.12.71 ВВР, 1971, додаток до N 50, ст. 375) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр.. і доп. – К: Знання, 2006. – 350с.

ВОЛОВИК Анастасія

студентка кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Науковий керівник:

ПОНОМАРЕНКО Оксана

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Полтавська державна аграрна академія

НОРМАТИВНІ НОВАЦІЇ У ПОДОЛАННІ ТІНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Законотворчість в Україні є динамічною, законопроекти є засобами і виразом форм реагування та соціально-політичні запити суспільства. Політико-економічний вектор змін ґрунтується навколо гасел з перемоги над корупцією та досягнення стану «детінізації» економіки.

Одним із найактуальніших та найбільш спірних законопроектів на сьогоднішній день є проект Закону №1053-1 «Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг».

Основні нормативні новації акту, що досліджується це: введення програмних РРО; спрощення процедури реєстрації РРО; здешевлення процесу застосування РРО; фіскалізація розрахункових операцій, що проводяться через програмні РРО на сервері контролюючого органу та контроль з боку суспільства за легалізацією розрахункових документів [1].

Згідно передбачених регламентом положень, фізична особа-підприємець зобов'язана видати покупцю фіскальний чек в паперовому або електронному варіанті за бажанням клієнта. Фіскальний звітний чек – документ встановленої форми, надрукований реєстратором розрахункових операцій, що містить дані денного звіту, під час друкування якого інформація про обсяг виконаних розрахункових операцій заноситься до фіскальної пам'яті [2].

Сума в чеку і за фактом події повинна бути чітко однаковою. У випадку існування розбіжностей або за фактом відмови від видачі чеку на товар, особливо щодо покупки, вартість якої більше 850 грн. – можливе ініціювання скарги до фіскальних органів на предмет притягнення до відповідальності, передусім, адміністративної.

Зазначимо що, кожний ФОП матиме можливість отримати РРО безкоштовно або самостійно завантажити додаток на телефон чи комп'ютер, через який можна буде видавати чеки клієнтам та вести електронний облік операцій.

Нормативний акт передбачає також зміну правової й економічної свідомості й культури суспільства. Він заохочує людей до уважності та пильності за своїми покупками, виховує в людях компетентність, чесність та адаптує до співпраці з державними органами.

Означена кампанія з таких нормативних новацій організована за для виявлення «тонізованих» підприємств-мільйонерів.

Великі бізнес-суб'єкти з метою оптимізації податкових платежів та їх мінімізації фіктивно дроблять обсяги власної діяльності на певну кількість суб'єктів малого підприємництва, що перебувають на спрощеній системі оподаткування.

Перешкодити функціонуванню таких суб'єктів може запровадження реєстратора розрахункових операцій. Можна буде отримати контроль над цілісним потоком доходів від діяльності фірм дистанційно та бачити реальну картину та розміри прибутків, за якими можна виявити індикатори злочинів у фінансовій діяльності.

Цілі цих нормативних змін обґрунтовують їх право на існування. Адже система електронних чеків є досить прозорою та в більшості аспектів досконалою для виведення бізнесу із тіньового сектору, що сприятиме поповненню державного бюджету. Водночас це сприятиме підтримці діяльності фізичних осіб-підприємців, що працюють «відкрито».

Список використаних джерел

1. В Україні з'явиться електронний чек: «Слуга народу» прийняла рішення. OBOZREVATEL. 2019. – URL: <https://www.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/v-ukraini-zyavitsya-elektronnij-chek-monobilshist-radi-prijnyala-rishennya.htm> (дата звернення: 19.11.2019)
2. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.1995 р. № 265/95-ВР. Дата оновлення: 20.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 19.11.2019).

ГЕРАСІКА Наталія

студент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Науковий керівник:

КРАВЧЕНКО Олена

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Сумський державний університет

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

Бухгалтерський облік в бюджетних установах в основному виступає як керована система контролю за наявністю та рухом бюджетних коштів. Ще не так давно бухгалтерам в бюджетних установах доводилось економити на використанні найдешевших та найпростіших програм та ресурсів, щоб виконувати непрості розрахунки та завдання. Найпростішим прикладом таких програм виступав той же відомий всім Excel, який, до речі, не давав ніяких гарантій щодо відсутності помилок. З урахуванням проведеної модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі перед бюджетними установами постала низка проблем, які неможливо розв'язати без його ефективної автоматизації, що сприятиме підвищенню якості облікової інформації.

Погоджуючись із думкою О. І. Шари, що для забезпечення ефективного процесу автоматизації бюджетного обліку кожній бюджетній організації необхідно комплексно аналізувати основні характеристики оцінки ефективності програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку у бюджетних установах, а саме:

- 1) технічні характеристики програми;
- 2) комерційні характеристики – прийнятна ціна програмного засобу, наявність документації, проведення навчання персоналу, надання консультаційних послуг;
- 3) ергономічні характеристики, серед яких: зручність роботи користувача з програмою (інтерфейс програми), реалізація можливості одночасної роботи із кількома документами тощо [1, с. 268].

Слід зазначити, що бюджетні організації повинні не лише «йти в ногу з часом», а й детально проводити аналіз необхідності і доцільності впровадження сучасних програмних засобів автоматизації бюджетного обліку. Виконання таких умов дасть змогу не тільки вдосконалити ведення обліку та підвищити якість облікової роботи, а й створити повноцінну систему, задля вирішувати цілу низку практичних та управлінських завдань, зокрема, контролю за наявністю та використанням бюджетних коштів.

На сьогодні державні установи все більше використовують і вводять в свою систему інформатизацію процесів управліннь, але далеко не всі. Проблемою було саме недостатність спеціалізованих програм. Функціональні особливості сучасних інформаційних технологій для державного сектору повинні забезпечувати комплексну автоматизацію бюджетних організацій і державних установ і вирішувати завдання автоматизації бухгалтерського обліку з метою створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

Інформаційні технології в обліку займають важливе місце. Фахівці все роблять для того щоб полегшити ведення обліку. У зв'язку із чисельними змінами українського законодавства програми «Meregat», «zvgrk», «zv7_m», «K_Files», «MeregaM» (Фіндокументи) та «Кур'єр» постійно зазнають змін. Використання інформаційних технологій є самим раціональним рішенням, так як є джерелом для більшого контролю, проведення й виявлення причин порушень чи малих помилок які впливають на діяльність. Через них забезпечується введення, обробка, зберігання та узагальнення даних кожного розділу обліку із таким ступенем деталізації аналітичних даних, який задовольнить користувача відповідно до його функціональних обов'язків і прав доступу.

Починаючи з того, що у розробників було бажання створити спеціальну програму, яка б об'єднала вище зазначені, 1 січня 2018 року вони розробили та запустили в роботу платформу FІT-бюджет. Вона створена з урахуванням всіх особливостей бухобліку бюджетних установ та специфіки ведення операцій.

Це хмарна платформа, яка не потребує установки та додаткових налаштувань. Щоб розпочати роботу, необхідно лише оплатити рахунок та зареєструватись в системі. Також гарантується збереження даних та захист від вірусів, тому що використовується сервер, який знаходиться в захищеному датацентрі та має сертифікат безпеки [2]. Ця платформа дає можливість:

- вести облік розрахунків з підзвітними особами, облік матеріальних активів та запасів отриманих накладних, актів послуг, рахунків та ін.;
- створювати реєстр фінансових зобов'язань для подачі в органи державної казначейської служби;
- створювати платіжні доручення та реєстр платіжних доручень;
- обробляти в обліку отримані виписки;
- формувати меморіальні ордери, головну книгу, картки і книги аналітичного обліку;
- автоматизувати розрахунок заробітної плати починаючи від графіків роботи закінчуючи розрахунком авансів;

Безсумнівно можна й виділити її основні переваги та недоліки. Так серед переваг випробовувачі програми виділяють:

- швидкість впровадження та просте, швидке і часте оновлення (завжди доступна остання версія системи);
- цілодобовий доступ через web-інтерфейс практично з будь-якої точки світу, з різних типів пристроїв;
- будь-які дані користувачів резервуються і захищаються (розміщуються тільки на українських серверах, відповідно сучасним вимогам захисту).

Безумовно, «хмарний» підхід найбільш прогресивний сьогодні і з ним пов'язано майбутнє програмних технологій, але і обійти деякі недоліки неможливо, а саме:

- існує ризик відмови розробника від подальшого розвитку продукту;
- жорстка прив'язка хмарного програмного забезпечення до Інтернету;
- загальна технічна відсталість підприємств, на яких впроваджується платформа;
- програмне забезпечення не може бути розроблено під потреби конкретного користувача [3].

Отже, «FIT-Бюджет» є новацією, оскільки порівняно з іншими бухгалтерськими програмами такими як «MASTER: Бухгалтерія», «Дебет Плюс», «ТіС-Зарплата», вона поєднує в собі всі їх функції, тобто надається повний пакет можливостей для бухгалтера бюджетної установи. При цьому в майбутньому спектр функціональних можливостей платформи буде більше розширюватися, що дасть змогу ще більше економити час та збільшувати продуктивність праці.

Список використаних джерел

1. Шара О. І. Забезпечення якості обліку бюджетних установ в умовах використання інформаційних технологій / О. І. Шара // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 267–269.
2. FIT-Бюджет - платформа для ведення бухобліку в бюджетній установі» – URL:<https://buhgalter.com.ua/news/other/fit-byudzhnet-platforma-dlya-vedennya-buhobliku-v-byudzhnetniy-ustanovi/>
3. Офіційний сайт платформи «FIT-Бюджет» - Режим доступу: <http://www.fit.com.ua/>

ГЛАДКА Діана

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Наукове забезпечення побудови аналітичної моделі податкової системи, передбачає визначення будови податкової системи, та основних критеріїв оцінки ефективності цієї системи, яка є сукупністю податків, зборів та інших платежів, що стягуються у встановленому законом порядку з платників – юридичних та фізичних осіб, і функціонування якої є результатом прояву дій держави у сфері встановлення, правового оформлення та організації збору податків і податкових платежів.

Ключовим елементом оцінки ефективності чинної податкової системи є з'ясування ступеня її відповідності загальному стану економічної системи. В умовах відсутності достатнього рівня гнучкості податкової системи як головного дохідно-формуєчого інструменту бюджету існує реальна загроза посилення економічної кризи. Для з'ясування такого стану оцінюють динаміку зміни величини доходів бюджету стосовно ВВП, використовуючи класичні коефіцієнти еластичності та динамічності податків. Проаналізувавши динаміку надходжень до бюджету України очевидна вагомість податкових надходжень до бюджету України, адже всього податкових надходжень надійшло на суму 1 111 636 млн грн, що 911 120 млн грн більше за неподаткові надходження, які склали всього 18,04% [3, 4]. Практична цінність проведення оцінювання ефективності окремих видів податків полягає у визначенні співвідношення податкових надходжень до доходів бюджету і ВВП країни. Так, аналіз впливу податкового навантаження на економіку передбачає розрахунок та характеристику показників [2, с. 175].

1) фіскальна значимість окремого податку у бюджеті держави – коефіцієнт дозволяє визначити, як змінилась реальна величина надходжень окремого виду податку.

2) фіскальна значимість окремого податку у ВВП держави – кількісний показник, що характеризує перерозподіл ВВП через бюджет держави.

Розглянемо фіскальну значимість основних бюджетоутворюючих податків, які були проаналізовані вище, у бюджеті та ВВП держави на рис.1 та рис. 2.

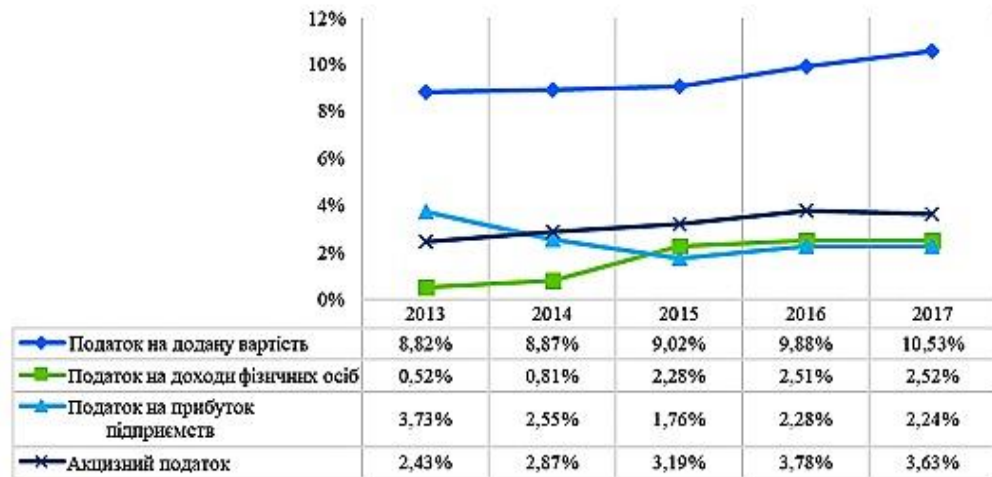


Рис. 1. Динаміка фіскальної значимості бюджетоутворюючих податків у бюджеті України за 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3, 4].

Як свідчать дані рис. 1., фіскальна значимість податків у бюджеті держави носить нестабільний характер. Це є свідченням того, що фіскальна ефективність управління податками при визначеній системі та принципах реалізованих податкових рішень покращується і фіскальна значимість ПДВ у бюджеті держави підвищується, реальна величина надходжень від цього податку зростає.

Аналогічну тенденцію фіскальної значимості бюджетоутворюючих податків спостерігаємо на рис.2. Єдиною відмінністю є рівномірне зростання фіскальної значимості за податком на додану вартість, адже під час аналізу його значимості за державним бюджетом, спостерігалось його падіння у 2015 році.

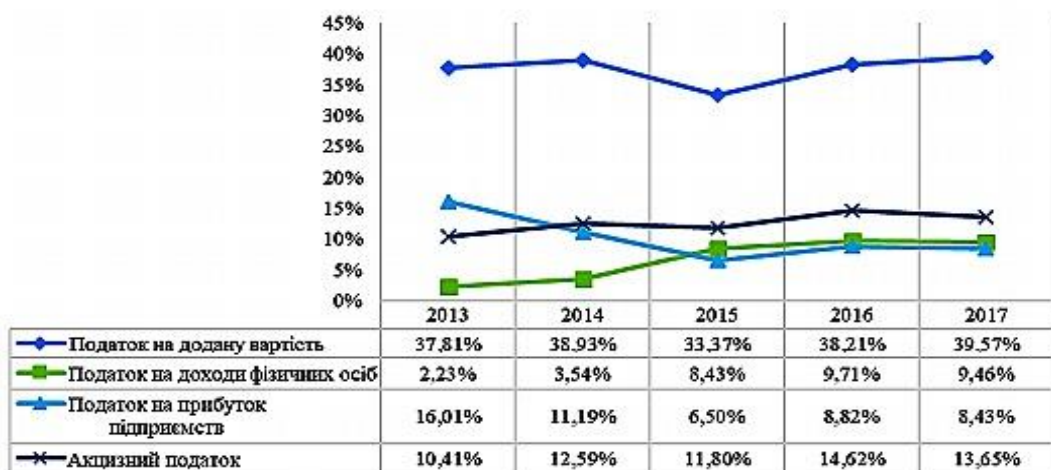


Рис.2. Динаміка фіскальної значимості бюджетоутворюючих податків у ВВП України за 2013-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3, 4].

3) коефіцієнт збирання податків – кількісний показник, що характеризує ефективність податкового адміністрування.

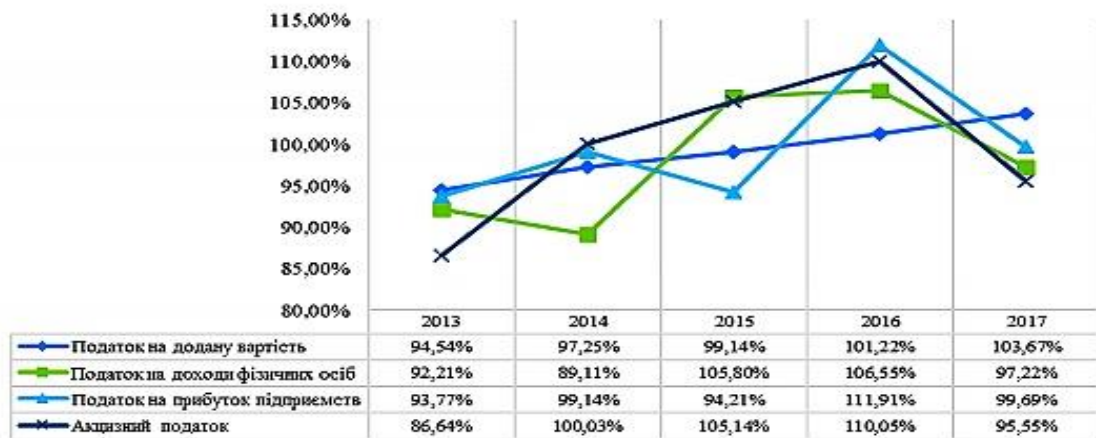


Рис.3. Динаміка коефіцієнту збирання бюджетоутворюючих податків за 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3, 4].

Коефіцієнт збирання за усіма бюджетоутворюючими податками перевищує нормативне значення лише у 2016 році, в середньому – 107 % (рис.3).

При формуванні системи показників ефективності оподаткування «на макrorівні слід дотримуватись співвідношення кінцевого результату (у вигляді національного доходу, валового внутрішнього продукту, діяльності органів ДФС України) й ефекту до залучених ресурсів [2, с. 174].

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що в Україні, незважаючи на складне економічне становище, у сфері оподаткування спостерігаються позитивні зміни, що обов'язково приведуть до стабільної системи оподаткування. Оцінка ефективності податків за наведеними вище показниками дозволить найбільш точно та визначено здійснювати планування надходжень податків до бюджету, сприятиме розробці заходів, спрямованих на удосконалення фіскальної та регулюючої дії податків, усунення недоліків у їх механізмі їх справляння та адміністрування, формування ефективної раціональної структури податкових надходжень у доходах бюджету, сприятиме розробці та побудові ефективної податкової політики. Скасування частини неефективних пільг може привести до рівномірного розподілу доходів між суб'єктами оподаткування і відповідно зменшення податкового навантаження на платників податків.

Список використаних джерел

1. Ціна держави [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/#29>

2. Піскова Ж.В. Формування системи показників фіскальної ефективності податків: теорія і практика // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2016. – Серія Економіка. Випуск 2(6). – С.174-180

3. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – К.: Офіційний портал ДКСУ. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/>

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – К.: Офіційний портал ДССУ. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ГОДУНОВА Ганна

студентка кафедри фінансів, обліку і аудиту

Науковий керівник:

ПОПОВИЧ Оксана

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту

Національний авіаційний університет

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В
СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

За останнє десятиліття господарський облік включав три види: оперативний (здійснювався безпосередньо на місці, де відбувалися господарські операції і процеси), статистичний (вивчення масових кількісних явищ і закономірностей по кожному підприємству і по регіону в цілому) та бухгалтерський. На даному етапі, економічного розвитку з підвищенням вимог з боку користувачів до відображення операцій і результатів господарської діяльності, розглядається і уточнюється науково-практична база бухгалтерського обліку.

Дослідження проблем та перспектив розвитку бухгалтерського обліку в умовах сучасної економіки сьогодні є одним з провідних місць в наукових працях таких учених: С.Левицької, В.Пархоменка, Ф.Бутинця, І.Яремка, З.Гуцайлюк, Е. Мниха, В. Рудницького, В.Сопка та інші.

Характерним для бухгалтерського обліку є системний і безперервний процес виявлення, накопичення, вимірювання, узагальнення та передачі інформації в грошовому вираженні операцій і результати діяльності суб'єктів господарювання. На сучасному етапі розвитку економічного та правового середовища, курс на ринку, інтеграційне перетворення супроводжуються реформуванням бухгалтерського обліку. Проведення заходів з реформування обліку потребує перегляду та оновлення нормативно-методичної бази. Тому на даному етапі головним завданням стали розробка та адекватне використання таких методів бухгалтерського обліку і звітності, які відповідають міжнародним стандартам, які, в свою чергу являються уніфікованими вимогами до організації та ведення бухгалтерського обліку і орієнтовані на зближення національних систем обліку [1, с.37]. У сучасній світовій економічній системі, головне завдання обліку - багатоаспектний вимір і інтерпретація результатів діяльності суб'єктів господарювання та оцінка вартості його економічних ресурсів. Це надзвичайно складне завдання і може бути реалізоване тільки шляхом реформування і подальшою еволюцією елемента «оцінки» і обліково-аналітичних процедур в напрямку погодження змін економічного середовища. Як спеціальна галузь наукових знань, в області бухгалтерського обліку, перебуває на стадії швидкого

накопичення емпіричних даних, створення нових теоретичних положень і методологічних підходів. Однак базова чисельність різних економічних ресурсів і процесів реальної економіки різко зростає на які традиційна бухгалтерська методологія ефективних відповідей не має, що є однією з проблем розвитку бухгалтерського обліку в умовах сучасної економіки. Тому сучасний етап розвитку концептуальної основи бухгалтерського обліку відрізняється інтенсивними законодавчими розробками теоретичних положень [3, с.147].

Спосіб поліпшення бухгалтерського обліку на основі його цілісності, системності та ефективності - це збереження його концептуальних основ в рамках чинного правового законодавства. Для подальшого розвитку бухгалтерського обліку необхідно враховувати такі цілі [2, с.14]:

- уточнення і дотримання в умовах активного розвитку різних облікових систем концептуальних основ методологічної бази бухгалтерського обліку;

- гармонізація на основі міжнародних стандартів фінансової звітності та з урахуванням вітчизняних потреб і можливостей методики обліку підприємницької та непідприємницької діяльності (підприємств, фінансових установ, органів державного сектора);

- неперервна професійна освіта, реалізація програми сертифікації бухгалтерів і аудиторів прийнятним для широкого загалу, умов і відповідний рівень оцінки.

Таким чином, подальший розвиток теорії бухгалтерського обліку пов'язано з інтеграцією всіх підсистем і видів обліку в єдину інформаційну систему на основі останніх інформаційних технологій. Звичайно, загальноприйняті в бухгалтерському обліку правила можуть змінюватися. Однак, такі зміни повинні бути науково обґрунтовані і враховувати як специфіку розвитку національної економіки, так і ментальність бухгалтерів-практиків. З цього випливає, перш за все необхідність в критичному аналізі всіх наявних методологічних засобів бухгалтерського обліку і компонентів його методу з позиції їх відповідності до вимог ринкової економіки і можливостей для подальших змін.

Список використаних джерел

1. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: навч. пос. / Лень В.С., Гливенко В.В. – 3-тє вид. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 608 с.

2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / Голов С. Ф. . – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 522 с.

3. Кузьмінський Р. Реформування бухгалтерського обліку // Актуальні проблеми бухгалтерського обліку. - Фінанси України. – 2015. – №8. – 186 с.

ГОРДІЄНКО Тетяна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Для забезпечення конкурентного становища для корпорації є інформація, яка є головним ресурсом функціонування на ринку. Організації в своїй діяльності користуються великими об'ємами інформації, але ступінь використання та впровадження її у роботу є різним, і змінюється залежно від розвитку інформаційних систем.

Корпоративні інформаційні системи для керівників середніх і великих компаній є важливим і потрібним засобом, який дасть змогу збільшити результативність і прозорість бізнес-процесів і забезпечити централізовану підтримку для ухвалення і прийняття управлінських рішень на усіх ступенях і у всіх галузях бізнесу фірм. Автоматизація бізнес-процесів як засіб ефективного управління аналізується компаніями для зменшення витрат і збільшення прибутку.

Проблеми розвитку інформаційних технологій в корпораціях досліджували такі вітчизняні вчені, як Євдокимов В.В. [1], Ільєнко Р.В. [2], Рибалко Л.П. [3], Різніченко Л.В. [4], Сокол К.М. [5], Удовік А. С. [6] та ін.

Світова практика переконливо свідчить, що корпоративні системи – потужний інструмент підвищення продуктивності праці і ефективності виробництва. Всесвітнім економічним форумом спільно з міжнародною школою бізнесу INSEAD, був відзначений тісний зв'язок між рівнем розвитку інформаційних технологій і економічним процвітанням країн на підставі того, що інформаційні технології відіграють провідну роль у розвитку інновацій, підвищенні продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність, тим самим сприяючи підвищенню рівня життя людей. У багатьох розвинених країнах галузь інформаційних технологій розвивається бурхливими темпами і стає запорукою сталого економічного розвитку [5].

Ці системи можна відносно поділити на три класи: локальні, середні інтегровані, великі інтегровані системи, призначення яких полягає в автоматизації різноманітних видів господарського обліку та управління корпорацією:

1. Локальні системи зазвичай не надають повної інформації для автоматизації управління, але вдало вирішують питання деяких задач обліку в організації. Досить низька вартість і порівняно просте впровадження є основним плюсом цих систем.

2. Системи «AVACO SOFT», «ABACUS Financial» є прикладом середніх інтегрованих систем, які широко використовуювані у вітчизняній практиці «Галактика», «ПАРУС», «1С:Підприємство», «Регістри»

3. Великі інтегровані системи – це функціонально найрозвинутіші, найскладніші і найдорожчі системи. В них реалізуються зазвичай західні стандарти управління рівня MRPII та ERP [6].

Корпоративна інформаційна система Scala була розроблена шведською компанією Beslutsmodeller AB для задоволення потреб в області ефективного управління сферами або різними аспектами діяльності підприємства. Забезпечуючи повне врахування місцевих особливостей, можливість роботи з багатьма валютами (понад 30) і багатьма мовами, Scala являє собою гнучку систему, що використовується більш ніж у 90 країнах. Це відкрита система з архітектурою «клієнт – сервер», розроблена на основі сучасної технології і призначена для роботи в різних операційних системах, включаючи Windows95, Windows97, WindowsNT, Novel Netware. Комплексні модулі Scala охоплюють такі аспекти бізнесу, як фінанси, матеріально-технічне постачання, виробництво, обслуговування і управління проектами [4].

Пакет бізнес-додатків Oracle Applications – це 55 інтегрованих програмних модулів, кожний з яких представляє повністю функціональні рішення в області управління кадрами, фінансами, виробництвом, матеріально-технічним постачанням і збутом. У сукупності модулі додатків Oracle утворюють могутню систему ділової активності, здатну задовольнити всі вимоги сучасного бізнесу і вирішити практично будь-які задачі, що з ними може стикнутися сучасне підприємство. Багата функціональність і масштабність прикладних програм забезпечують провідні позиції Oracle на ринку корпоративних ERP систем. Остання версія R11 Oracle Applications підтримує 29 мов, і на сьогоднішній день клієнтами корпоративних додатків Oracle є більше за 7700 організацій і компаній в 79 країнах світу [4].

Найпоширенішими в Україні корпоративні ІС, які впроваджуються на вітчизняних підприємствах, є програмні продукти закордонних компаній, що відповідають вимогам світового рівня: «Oracle corporation» (система «Oracle Application») «SAP AG» (система «R/3»), «Scala»), і «Baan Company» (система «Baan IV»). Дані корпоративні системи впроваджуються на підприємствах різноманітної галузевої специфіки, дозволяють здійснювати стандартний набір функцій і складається із функціонального набору модулів управління підприємством [7].

Для зарубіжних фірм головною проблемою є питання надлишку даних, а для національних компаній головною проблемою є їх недостача;

зарубіжні фірми вирішують проблему нагромадження та аналізу даних, коли національні компанії займаються питанням збору даних – це і є відмінності функціонування корпоративних систем в Україні із зарубіжними компаніями.

Підприємству потрібно вирішити такі питання для успішного запровадження корпоративних інформаційних систем на вітчизняних організаціях: вибір фірми-виробника системи; наявність упроваджень системи на підприємствах окремих галузей; термінологія і якість західної системи; якість локалізації західної системи; кваліфікація вітчизняної команди, що стоїть за західною системою; ціна системи; функціональна повнота системи; гнучкість системи; архітектура системи; апаратна (технічна) платформа; сумісність економічної інформаційної системи з автоматизованими системами управління технологічними процесами [7].

Таким чином, для досягнення успіху в сфері корпоративного управління в умовах сучасності є застосування новітніх інформаційних технологій та інтеграція різноманітних автоматизованих інформаційних систем, основним призначенням яких є допомога органам управління у забезпеченості ефективної роботи компанії.

Список використаних джерел

1. Євдокимов В.В. Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2009. Вип.16. Ч.1. С.227-235
2. Ільєнко Р.В. Впровадження та використання інформаційних технологій у системі вищої освіти ЄС. Економіка і управління. 2015. №1. С.134-140.
3. Рибалко Л.П. Застосування сучасних корпоративних інформаційних систем в управлінні підприємствами. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип.15. Ч.3. С. 82-85.
4. Різніченко Л.В. Досвід упровадження корпоративних інформаційних систем управління на вітчизняних підприємствах. Вісник КДПУ ім. М. Остроградського. 2009. Вип. 4(57). Ч.2. С.184-189.
5. Сокол К.М. Світовий ринок інформаційних технологій в контексті глобалізації світової економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2015. Вип.3. С. 78-83.
6. Орлова Н. С. Інформаційні системи в сучасному корпоративному управлінні. Актуальні проблеми державного управління. 2012. №1 (41). С. 35-40.
7. Компания SAP и ее продукт R/3 [Електронний ресурс]. Advego. URL: <http://wmhelp.net/lib/b/book/1872605422/4>

ДРЮНІНА Дарина

студент факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин

Науковий керівник:

НОСОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства

Університет митної справи та фінансів

ІНКОТЕРМС ЯК СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Для ефективного економічного розвитку держави слід налагоджувати міжнародні відносини та реалізувати зовнішньоекономічну діяльність. В умовах глобалізаційних процесів чітко помітна орієнтація господарської діяльності на зв'язки з іноземними партнерами, експортно-імпортними операціями. Зовнішньоекономічний договір є фундаментальною формою торговельних відносин. Для розподілу ризиків між продавцем і покупцем найкраще слугує міжнародний документ – «ІНКОТЕРМС», який визначає права та обов'язки сторін договору щодо поставки товару і регламентує ризики втрати чи пошкодження товару, а також порядок розподілу витрат, пов'язаних з товаром. Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів (International Rules for the Interpretation of Trade Terms), або «ІНКОТЕРМС», розроблені Міжнародною торговельною палатою. Остання редакція Правил опублікована в 2010 році [1].

За думкою Г. Тонкової, «Правила Інкотермс стали важливою частиною механізму здійснення торгівлі: їх включають до контрактів купівлі-продажу товарів у всьому світі, вони встановлюють правила та інструкції в сфері міжнародної торгівлі для імпортерів, експортерів, юристів, перевізників та страховиків» [2]. Ми погоджуємося з думкою М. Ларіна, що було виявлено два найпоширеніших напрями неправильного розуміння «ІНКОТЕРМС». Перший – це помилкове сприйняття їх як принципів, що мають більше відношення до договору перевезення, аніж – купівлі-продажу. По-друге, іноді їм приписують охоплення всіх зобов'язань, які сторони могли б включити до контракту. Проте, як завжди підкреслювала Міжнародна торговельна палата, Міжнародні правила поширюються винятково на відносини між продавцями та покупцями в межах угоди купівлі-продажу, більше того, тільки в деяких, чітко визначених аспектах [1].

За своєю суттю «ІНКОТЕРМС» виконують функцію стандартизації та спрощення договірних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з різних країн, які мають різні ділові звичаї, систему права та

законодавче регулювання. Ефективність Міжнародних правил є беззаперечною, адже позбавляє ділових людей необхідності кожного разу придумувати та калькулювати формули поставки, переходу ризиків та понесених витрат щодо кожного окремого договору й занурюватись у юридичні аспекти операції.

«ІНКОТЕРМС 2010» складається з двох груп, що перераховані нижче в порядку зменшення ризику/відповідальності імпортера (правила для морського та внутрішнього водного транспорту (FAS, FOB, CFR, CIF) та – для будь-якого режиму або способів перевезення (EXW, FCA CPT, CIP, DAT, DAP, DDP)) [3].

Міжнародні правила забезпечують безпеку і знижують рівень невизначеності в зовнішньоекономічних договорах. Завдяки гнучкості та зручності, вони привернули до себе велику увагу та популярність серед агентів, що відповідно зробило «ІНКОТЕРМС» головним інструментом розподілу ризиків. Ці правила направлені на полегшення контрагентам з різних держав процесу укладання і виконання торгівельних контрактів за допомогою чіткого формулювання та письмового закріплення стандартних умов договору.

Обов'язковість застосування «ІНКОТЕРМС» наявна лише в українському законодавстві, митні органи не приймають до розгляду контракти з версією, старішою за редакцію 2000-го року, при оцінці митної вартості товарів. У інших країнах митні органи використовують Міжнародні правила для ведення статистики під час митного оформлення. Але самі сторони застосовують умови без будь-якого правового імперативу з боку держави, тим більше щодо конкретних редакцій для використання (тобто учасники можуть домовитися і на основі правил 1936 року) [4].

У відносинах між продавцем та покупцем можуть виникнути проблеми, які «ІНКОТЕРМС» не регулює і взагалі не розглядає. Наприклад: передача права власності на товар, наслідки порушення договірних умов, звільнення від відповідальності в конкретних ситуаціях, способів правового захисту.

Зараз весь світ використовує Правила у редакції 2010 року, але вже сьогодні нові торгові терміни Incoterms 2020 розробляються в Міжнародній торговій палаті комітетом експертів - Редакційної групою. В даний комітет входять юристи зі Сполучених Штатів Америки, Великобританії, Франції, Туреччини, Німеччини, а також вперше увійшли представники Китаю та Австралії. Редакційна група повинна спростити правила, видалити зайві бази поставки, які можуть викликати плутанину у використанні торгових термінів, більш чітко роз'яснити всі умови поставок для експортерів та імпортерів по всьому світу. Нові правила опублікують у IV кварталі 2019 року, одночасно зі сторіччям Міжнародної торгової палати, а набудуть чинності вони 1 січня 2020.

Список використаних джерел

1. Ларін М. Гордіїв вузол правил «ІНКОТЕРМС 2010» / Микола ЛАРІН // Правовий тиждень. – № 22-23 (252-253) від 7 червня 2011 року.
2. Тонкова Г.П. Правова природа та значення Інкотермс для регулювання підприємницьких правовідносин / Г.П. Тонкова, А.С. Федорященко // Наукові відомості. Серія «Філософія. Соціологія. Право ». - 2012. - № 20 (139). - С. 167-172.
3. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі – К. : Асоціація “ЗЕД”, 2011.
4. Лист Міністерства Економіки України від 18.07.2011 р. №4201-26/1134 «Щодо введення в дію нової редакції «ІНКОТЕРМС 2010».

ДЬЯКОВ Данило

студент ННІ економіки, управління та адміністрування

Науковий керівник:

КОСТАКОВА Ліна

старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

У сучасних умовах розвитку нашої держави при неповній відповідності надходжень до Державного бюджету України фінансовим потребам держави особливу увагу варто приділити системі оподаткування. Зокрема, надзвичайно актуальним є забезпечення ефективності функціонування акцизного оподаткування.

Значний внесок у розробку основних положень щодо становлення та розвитку акцизного оподаткування, їхнього впливу на економічний розвиток країни зробили О. Данілов, В. Коротун, І. Майбуров, Т. Паєнтко, А. Соколовська, О. Фрадинський та інші. У той же час питання акцизного оподаткування в Україні у контексті сьогодення є недостатньо висвітленими [3].

Акцизний податок у податковій системі є одним з найбільш практичних засобів мобілізації доходів бюджету держави, що дозволяє швидко та систематично накопичувати необхідні для функціонування держави великі суми. Акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції).

Акцизне оподаткування на теренах України започаткувалося у X столітті. В історичних письмових джерелах цього часу має місце згадка про «медову» данину та «бражне» мито із солоду, хмелю та меду. Саме вони і стали першими підакцизними товарами. З 1 січня 2011 року в Україні діє новий Податковий кодекс, в якому «акцизний збір» перейменовано на «акцизний податок» [2].

Статтею 215 Податкового кодексу України визначено наступний перелік підакцизних товарів:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво (крім квасу «живого» бродіння);
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;

– електрична енергія [5].

Ставки акцизного податку в Україні існують двох типів: специфічні (абсолютні) та адвалорні (відносні). По специфічним (абсолютним) ставкам акцизний податок визначається фіксовано з прив'язкою до певної одиниці виміру, що й становить базу оподаткування (стільки-то гривень чи євро за літр, кілограм, певну кількість штук, кубічних сантиметрів тощо). Адвалорні (відносні) ставки визначають акцизний податок у певному відсотку (%) щодо вартості підакцизного товару. Адвалорні ставки в Україні використовуються щодо електричної енергії. Також адвалорні одночасно зі специфічними ставками застосовуються щодо сигарет без фільтру, сигарет з фільтром та цигарок [1].

Ставки акцизного податку встановлені у твердих сумах з одиниці товарів, що реалізовані. Ці ставки диференційовано залежно від якісних характеристик товару і визначено в гривнях (щодо тютюнових виробів) та в ЄВРО (щодо бензину, дистилляторів, пива, алкогольних напоїв). Акцизний податок за алкогольні напої та тютюнові вироби сплачують шляхом придбання акцизних марок (знак, що наклеюють на продукт, свідчить про сплату акцизу) [4].

Ставки акцизного податку, визначені у Податковому кодексі України, не є постійними, а щорічно переглядаються з урахуванням індексів споживчих цін та цін виробників промислових товарів. Так, акцизний податок у 2019 році зазнав чи не найбільше змін серед інших податків. Зокрема, акцизи на тютюн зросли (зростатимуть щороку до 2025 року), а на розмитнення легкових автомобілів – скоротилися; електронні сигарети та рідини залишилися не підакцизним товаром; на алкоголь зросли не тільки акцизи, а й відпускна ціна.

Основними проблемами щодо оподаткування акцизним податком в Україні є: використання різноманітних схем ухилення від сплати акцизного податку, а також інших податків у сфері обігу підакцизних товарів; визначення оптимальних ставок оподаткування даної продукції; складність контролю за відпуском спирту етилового спиртовими заводами, повнотою його отримання виробниками алкогольних напоїв та подальшим використанням у виробничому процесі; недостатнє виконання акцизним податком функції обмеження споживання шкідливих для здоров'я людини товарів [6].

Основними кроками на шляху вдосконалення механізму справляння акцизного податку в умовах сьогодення є: – забезпечення стабільності ставок податку протягом тривалого періоду (як мінімум – 3-5 років); – розширення прав та підвищення рівня відповідальності працівників податкових та митних органів, задіяних у сфері контролю за виробництвом і обігом підакцизних товарів; – збалансування фіскальної та регулюючої складової використання акцизного податку з лікєро-горілчаної та тютюнової продукції; – запровадження єдиної автоматизованої

електронної системи моніторингу та контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів [7].

Податковим кодексом України вже внесено певні зміни до порядку сплати акцизного податку, зокрема, розширено коло платників акцизного податку, розширено коло підакцизних товарів, встановлено специфічні ставки для нафтопродуктів та тютюнових виробів.

Таким чином, акцизний податок займає значну частку у системі оподаткування в Україні. Він зазвичай приносить значні прибутки від продажу високорентабельних і дефіцитних товарів.

Також, завдяки йому, держава може контролювати виробництво і реалізацію підакцизних товарів, збільшуючи чи зменшуючи ставку податку на них, і цим самим впливати на попит і пропозицію, яка виникає на ринку.

Головне в процесі реформування акцизної податкової системи – це гнучко та раціонально використовувати сполучення податків, організовувати їх цільове спрямування, підвищувати контроль не тільки за надходженням податкових коштів, а й за їх подальшим використанням.

Список використаних джерел

1. Акцизний податок 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7442-aktsizniy-podatok-2019>
2. Історія податків та оподаткування в Україні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за заг. ред. А.М. Подоляки. – К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. – 416 с.
3. Іванченко А.В. Становлення та розвиток акцизного оподаткування в Україні. // Вісник університету ДПС України. – 2005. – № 2. – С. 13 – 17.
4. Мединська Т. В. Особливості застосування акцизу в Україні та деяких країнах світу / Т. В. Мединська, Слюсар Р. Ю. // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - № 22 (2). - С. 207-212.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Покатаєва О.В. Проблемні питання стягнення акцизного податку за Податковим кодексом України / О.В. Покатаєва // Форум права. - 2011. - № 2. - С. 745-749.
7. Трансформація акцизної політики в Україні / В.І. Коротун, С.С. Брехов, Н.В. Новицька та ін. – Ірпінь : ВЦ Національного університету ДПС України, 2014. – 72 с.

ІВАНОВА Наталія

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Науковий керівник:

ШЕРЕП Ігор

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день немає єдиного підходу до визначення поняття «дебіторська заборгованість». Деякими сучасними авторами дебіторська заборгованість розглядається як кошти, вилучені у підприємства, або які певний термін знаходяться у інших осіб [1]. На нашу думку, таке тлумачення не є коректним та потребує доповнення. Так, кошти, вилучені у підприємства, не завжди уособлюють собою дебіторську заборгованість.

Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату. Під дебіторами розуміються юридичні або фізичних особи, що внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми коштів, їх еквівалентів чи інших активів.

У зв'язку з недостатньою визначеністю сутності дебіторської заборгованості, на думку окремих вчених [1; 2], нормативно закріплена класифікація дебіторської заборгованості не є достатньою для прийняття якісних управлінських рішень. Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4] дебіторська заборгованість класифікується за наступними ознаками: зв'язком з нормальним операційним циклом підприємства; терміном погашення дебіторської заборгованості; визначенням об'єктів, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів; своєчасністю сплати боржником дебіторської заборгованості.

На нашу думку, в сучасних умовах розвитку господарської діяльності виникає об'єктивна необхідність класифікації дебіторської заборгованості за плановим показником (запланована та незапланована). Результатом спланованості або неспланованості може бути ступінь майбутньої або поточної економічної вигідності дебіторської заборгованості [3].

У рамках нашого дослідження, вважаємо за доцільним, особливу увагу приділити дебіторській заборгованості, що пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт або послуг, тому що вона, як правило, має найбільшу питому вагу у складі дебіторської заборгованості взагалі.

Поточна дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом, включається в підсумок балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу вираховується величина резерву сумнівних боргів [5].

Створення резерву сумнівних боргів має певне практичне значення. Тут можна відокремити два аспекти.

По-перше, стабільна позитивна динаміка чистого прибутку є важливою характеристикою успішності роботи підприємства в очах інвесторів.

По-друге, створення резерву дозволяє підвищити достовірність бухгалтерської звітності.

Незважаючи на певне практичне значення створення резерву сумнівних боргів, у реальних умовах його нарахування бухгалтерами відбувається доволі рідко, а це є ще одним свідченням недостатності якості ведення та обліку дебіторської заборгованості й кредитних відносин між підприємствами.

Методи обліку безнадійних боргів умовно можна поділити на дві групи:

- метод прямого списання (безнадійний борг списується на витрати діяльності в той період, коли стає відомо, що він не буде погашений. Позитивні сторони – простота у використанні. Негативні сторони – викривлення реальної картини щодо якості дебіторської заборгованості, що потенційно може привести до управлінських помилок.);

- метод нарахування резерву (відповідно до П(С)БО 10 [4] розрахувати резерв сумнівних боргів можна одним з таких методів: виходячи із платоспроможності окремих дебіторів; виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати; на основі класифікації дебіторської заборгованості; на основі визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.)

Проаналізувавши порядок розрахунку резерву сумнівних боргів при застосуванні вищезазначених методів, на наш погляд, найбільш системним, є метод нарахування резерву сумнівних боргів, що базується на класифікації дебіторської заборгованості. Його застосування дає змогу найбільш достовірно відобразити ситуацію з дебіторською заборгованістю.

На нашу думку, велике значення також має контроль показників дебіторської заборгованості підприємств. Слід зазначити, що однією з основних причин банкрутства підприємств є низький рівень оборотних активів та проблеми з якістю грошового потоку. Ці проблеми, як правило, виникають при неконтрольованому та незбалансованому розширенні господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Береза С.Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку / С.Л. Береза // Вісник ЖДТУ. 2003. № 4 (26). С. 32–37.
2. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. 2005. № 1(43). С. 75–81.
3. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В.О. Гуня. // Економічний простір. 2014. № 19. С. 124–131.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 08.10.2019).
5. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал. 2009. №11. С. 31–37.

КАЛЕНИЧ Ірина

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Науковий керівник:

ШЕРЕР Ігор

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

**ОБЛІКОВА МОДЕЛЬ РЕФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Сутність заробітної плати виявляється у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. В табл. 1 розкривається зміст основних функцій оплати праці [4].

Таблиця 1

Функції оплати праці

№ з/п	Назва	Зміст
1	Відтворювальна	Полягає у забезпеченні працівників та членів їх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь.
2	Оптимізаційна	Полягає в тому, що заробітна плата як складова витрат виробництва є чинником мотивації підприємця до раціонального використання праці, постійного підвищення її продуктивності шляхом вдосконалення матеріально-технічних, організаційно-економічних і соціально-економічних чинників виробництва.
3	Регулююча	Полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури.
4	Соціальна	Відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва.
5	Стимулююча	Полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства.
6	Функція формування платоспроможного попиту населення	Її призначення – узгодження платоспроможного попиту, під яким розуміємо форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів – з іншого.

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата не може виконувати цих функцій, тому що її рівень забезпечує тільки 20 % відтворення робочої сили, яке, в свою чергу, не відшкодовує навіть прямих витрат праці та не викликає зацікавленості в

переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності. Заробітна плата нині виконує інші функції, а саме: збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною заниження заробітної плати; забезпечення соціальних гарантій; збереження попереднього статусу, пов'язаного із попереднім робочим місцем; стримування інфляції (шляхом заборгованості із заробітної плати); перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки; поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості; посилення мобільності робочої сили.

Низький рівень заробітної плати не сприяє мотивації працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Разом з тим, експлуатуючи дешеву робочу силу, підприємці не зацікавлені підвищувати продуктивність праці, вкладаючи кошти в модернізацію виробничих фондів та розвиток персоналу. Дешева робоча сила – це в першу чергу низький рівень продуктивності праці, по-друге низька якість виробленої продукції і як наслідок відсутність попиту на неї на ринку споживання. Низький рівень заробітної плати являє собою основну причину розростання прихованого безробіття і значного падіння платоспроможного попиту населення. Отже, на нашу думку, низький рівень заробітної плати є не лише наслідком, а однією з найголовніших причин тривалого перебування економіки України у кризовому стані.

Ми вважаємо, що надзвичайно актуальним завданням сьогодення є реформування оплати праці. Головною метою проведення даної реформи є забезпечення поетапного підвищення оплати праці та створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів та соціальних гарантій [2].

Перший етап реформи оплати праці, на нашу думку, повинен включати реалізацію на практиці всіх положень Закону України «Про оплату праці» [3]. Оплата праці на підприємствах повинна реформуватися у контексті загальної соціально-економічної політики.

Нові підходи до організації обліку оплати праці мусять спиратися на чітку систему стійких принципів, які відіграють роль тактичних і стратегічних напрямків у реформуванні відносин розподілу. Для забезпечення реалізації зазначених вище функцій заробітної плати необхідне дотримання таких найважливіших принципів.

1. Підвищення реальної заробітної плати шляхом зростання продуктивності праці. Порушення даного принципу може призвести, з одного боку, до необґрунтованої «перевитрати» коштів, знецінення номінальної та зниження реальної заробітної плати. З іншого боку, може виплачуватися занижена заробітна плата, що не відповідає ефективності трудового внеску працівника та як наслідок зменшує платоспроможний попит населення.

2. Розподіл оплати праці в залежності від трудового внеску працівника в результати діяльності підприємства, від змісту та умов праці,

від локації підприємства, його галузевої належності. Цей принцип заснований на необхідності посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні кваліфікації, у виконанні більш складної роботи, забезпеченні високої якості продукції. Але разом з вищеперерахованим необхідно враховувати різницю у кількості й вартості матеріальних благ, необхідних для відтворення робочої сили в різних умовах праці, економічних та географічних умовах життя.

3. Однакова оплата за однакову працю, недопущення дискримінації у оплаті праці за статтю, віком, національністю тощо; та адекватна оцінка праці через її оплату.

4. Державне регулювання оплати праці. Даний принцип включає законодавство і угоди в сфері праці, податкову систему, встановлення залежності між динамікою індивідуальних доходів і інфляцією. Засобом державного регулювання оплати праці є встановлення мінімальної заробітної плати.

5. Врахування впливу ринку праці. На нашу думку, ринок праці – це складна система оцінки різних видів праці. Заробітна плата кожного працівника знаходиться в тісній залежності від його положення на ринку праці, від співвідношення попиту і пропозиції праці певної якості. Тому на ринку праці представлений широкий діапазон розмірів заробітної плати як на державних і приватних підприємствах, так і у неформальному секторі, де відсутній будь-який соціальний і правовий захист і умови оплати праці цілком визначаються роботодавцем. Однак, необхідно зазначити, що у будь-якому випадку в ринкових умовах роботодавець не зможе в повному обсязі набрати і втримати робочу силу потрібної якості, не забезпечивши конкурентоздатний на даному ринку праці рівень її оплати [1].

6. Простота, логічність і доступність форм і систем оплати праці та формування облікової моделі, яка забезпечить як управлінський персонал, так і працівників, необхідною інформацією про відповідні та результати їх досягнення. Мотивація стає реальною лише при наявності своєчасної, доступної та зрозумілої інформації про результати праці та відповідні умови, за яких розмір заробітку, тобто рівень їхнього матеріального добробуту, буде підвищуватися.

Список використаних джерел

1. Кулініч І.О. Ринок праці та зайнятість населення в Україні: соціально-економічний аналіз / І.О. Кулініч // Сталий розвиток економіки. 2010. – № 2. – С. 20-26.
2. Пищуліна О.М. Нова ідеологія реформування заробітної плати: потреба та перспективи / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. 2007. № 1. С. 133 – 140.

3. Про оплату праці: закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 21.10.2019).

4. Шульга Н.В. Сутність оплати праці, її форми і системи / Н.В. Шульга // Проблеми формування ринкової економіки: міжвід. наук. збірник; відп. ред. О.О. Беляєв. К.: КНЕУ, 2012. Вип. 10. С. 73 – 77.

КАЛЕНЧУК Юлія

студентка кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Науковий керівник:

ПОНОМАРЕНКО Оксана

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Полтавська державна аграрна академія

**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

В умовах переходу України до ринкової економіки актуалізується потреба в своєчасній і достовірній інформації для ухвалення обґрунтованих рішень. У зв'язку з цим зростає роль бухгалтерського обліку, звітності та економічного аналізу господарської діяльності всіх підприємств і організацій, незалежно від форм власності і виду діяльності. Бо тільки дані бухгалтерського обліку дають змогу провести комплексну оцінку діяльності підприємства і організації. Джерелом такої інформації є фінансова звітність. Проте при її складанні фахівці зіштовхуються з рядом організаційно-методичних проблем[1].

Однією з домінуючих проблем організаційного характеру є складність нормативного регулювання, оскільки регламентація порядку складання форм фінансової звітності регулюється низкою нормативно-правових актів національного рівня та міжнародного рівня, що часто мають суперечливі та взаємовиключаючі за змістом положення.

З метою визначення причин, що зумовлюють розбіжності, науковці проводять порівняння концептуальних положень та загальних вимог МСФЗ щодо фінансової звітності з аналогічними нормами українського законодавства та П(С)БО (табл. 1).

Таблиця 1

Основні відмінності у концептуальних положеннях П(с)БО та МСФЗ

Категорії відмінностей					
	Принцип обачності	Співвідношення витрати - вигоди	Відхилення від стандартів	Використання аналогій	Несуттєві статті
П(с)БО	Є одним з основних принципів складання фінансової звітності (ФЗ)	Не є умовою ведення обліку та складання ФЗ	Неможливе	Не допускається	Немає вказівок про те, що стандарти не застосовуються до несуттєвих статей

МСФЗ	Не встановлено як принцип складання ФЗ	Розглядається як одна з підстав надання даних у ФЗ	Допускаються, як виняток, якщо виконання вимог стандарту може ввести в оману користувача настільки, що це суперечитиме меті складання ФЗ	Якщо в системі МСФЗ не міститься положень, що регулюють облік тієї чи іншої операції, то допускається використання положень інших стандартизаційних систем, споріднених до системи МСФЗ	МСФЗ не застосовується до несуттєвих статей. Тобто підприємство не зобов'язано розкривати необхідну за МСФЗ інформацію, якщо стаття несуттєва
------	--	--	--	---	---

Джерело: складено автором.

Наступною проблемою є організаційні аспекти використання різних програмних продуктів та складність їх впровадження. Незважаючи на певний практичний досвід складання звітності у електронній формі, перелік програмних продуктів залишається відносно невеликим: «ПАМАК: Фінансова звітність», «1С: Консолідація», «БЕСТ-ЗВІТ КОРПОРАЦІЯ», «1С: Управління холдингом», «SAPBPC», «IBM Cognos TM1», «Oracle Hyperion Financial Management (HFM)», «IBM Cognos Controller», «Cota», «MeDoc» та ін.

В Україні найбільш поширеним продуктом є «1С: Бухгалтерія» або «1С: Управління підприємством», проте означені програмні продукти не забезпечують інформаційне розкриття всіх складових звітності та дотримання усіх процедурних аспектів з урахуванням як вітчизняних, так і міжнародних норм законодавства. Окрім вище перелічених програмних продуктів, для складання фінансової звітності частим є використання й програмного продукту «MS Excel», однак, це є досить трудомістким процесом.

Оскільки процес складання фінансової звітності регулюється й Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ), однією з проблем є необхідність перманентного підвищення кваліфікації працівників бухгалтерської служби. Підвищення повинно стосуватися не лише отримання теоретичних знань, але й набуття компетентності щодо застосування таких знань на практиці, вмінні правильно трактувати положення міжнародних стандартів та трансформувати бухгалтерську звітність, складену за вимогами вітчизняного законодавства до вимог МСФЗ.

Наступна група проблем має методичний характер і є похідними від проблем організаційного характеру. Так, проблема складності збору та структуризації облікових даних з метою їх зіставності є наслідком дії усіх проблем організаційного характеру.

Зокрема, складність підготовки консолідованої фінансової звітності залежить від відмінностей в затверджених положеннях облікової політики підприємств, що входять до групи: методи оцінки запасів, зобов'язань, методи нарахування амортизації, методи створення резервів, формування і розподілу витрат майбутніх періодів, необхідність перерахунку статей балансу, які виражені в іноземній валюті тощо.

У зв'язку з цим доводиться розробляти окрему облікову політику для групи компаній або обирати однакові методи обліку для усіх підприємств, які входять до групи. Проте іноді облікову політику недоцільно уніфікувати повністю, а краще робити коригування облікових показників перед консолідацією, ніж вносити зміни до облікової політики кожної компанії. Це пов'язано з тим, що у дочірніх підприємств може не бути можливості застосовувати ті чи інші методи обліку, обрані в обліковій політиці консолідованої фінансової звітності, якщо вони є більш складними для застосування, не відповідають виду чи обсягам діяльності тощо.

Ще однією проблемою, яку виділяє в своїй дисертації О. Ю.Волкова [2], є відсутність уніфікованої і дієвої методики проведення аналізу консолідованої звітності. На її погляд, основна проблема полягає не у відсутності підходів до аналізу звітності, а в необхідності виділення напрямів, етапів та процедур проведення аналізу консолідованої фінансової звітності: визначення конкретних аналітичних показників, які можуть бути розраховані.

До проблем формування консолідованої звітності також належать: великі витрати на отримання інформації, необхідної для застосування МСФЗ; неможливість застосовувати МСФЗ для цілей оподаткування; підвищення ризиків та помилок, пов'язаних з професійним судженням фінансових спеціалістів; «інертність мислення» керівництва компаній [3]. Як бачимо, наявність такої великої кількості проблем вказує на недостатність наукових розробок щодо їх вирішення.

Отже, подальші наукові розробки з проблематики удосконалення процесів підготовки і подання фінансової звітності вбачаються через вирішення проблем організаційного та методичного характеру.

Список використаних джерел

1. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 23.07.2019. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 13.11.2019).
2. Волкова Е. Ю. Формирование и анализ консолидированной финансовой отчетности группы компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 Воронеж, 2010. 24 с.

3. Люшнина С. В. Проблемы формирования консолидированной отчетности URL: <http://sisupr.mrsu.ru/wp-content/uploads/2015/02/Lushnina.pdf> (дата звернення: 13.11.2019).

4. Онищенко В. П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 Київ, 2008. 18 с.

КАМЕНЧУК Марія

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ПАЯНОК Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ

З огляду на швидкий розвиток інформаційних та комп'ютерних технологій за останні десятиріччя та враховуючи велику трудомісткість облікових процедур, очевидним є великий попит на автоматизовані бухгалтерські інформаційні системи серед підприємств різних форм власності, банків та інших організацій.

Процес автоматизації фінансових результатів є особливим, оскільки йому повинні передувати процеси автоматизації всіх ділянок господарської діяльності. Автоматизувати процес визначення фінансових результатів без автоматизації попередніх економічних циклів підприємства є неможливим [1].

В своїй діяльності більшість українських підприємств та організацій, використовує систему «1С- Enterprise 8.1». У роботі з даною програмою можна не тільки проводити фінансовий аналіз на основі розрахованих аналітичних таблиць і графіків, але і отримувати автоматично підготовлений докладний у текстовому вигляді з фінансового стану підприємства.

В цілому, технологію інформації бухгалтерського обліку для визначення фінансових результатів з використанням програмного забезпечення умовно можна поділити на декілька етапів.

Першим етапом автоматизованого оброблення інформації є відображення доходів і витрат, деталізованих за вищенаведеними напрямками, у первинних документах для оброблення на комп'ютері, що включає формування електронних носіїв інформації з використанням автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтерів чи інших матеріально відповідальних осіб та оформлення документів необхідними підписами, передавання їх по мережах зв'язку для оброблення відповідним АРМ [2]. Аналітичний облік усіх доходів ведеться на базі довідника «Статті доходів» (рис.1), в якому зазначається відповідність статей доходів бухобліку статтям доходів за структурою декларації про прибуток.

Рис.1. Відображення доходів та витрат у програмному продукті 1С
Джерело: база даних програмного продукту 1С

Відповідно, для обліку витрат, які враховуються при визначенні оподаткованого прибутку, необхідно встановити зв'язок статей витрат і статей податкової декларації про прибуток, робиться це на базі довідника «Стаття затрат» (рис. 2).

Код	Найменування	З...	Акт.	В...	Кл.	П/о	Подг.
79	Финансовые результаты						✓
791	Результат операционной деятельности						✓
792	Результат финансовых операций						✓
793	Результат другой обычной деятельности						✓
794	(не используется) Результат чрезвычайных событий						✓

Рис.2. Відображення фінансових результатів у програмному продукті 1С

Джерело: база даних програмного продукту 1С.

На підставі введених даних про доходи та витрати банку у програмі формується фінансовий результат, що відображається на рахунку 79 «Фінансові результати» (рис. 2). «Фінансові результати підприємства згруповані за видами діяльності на субрахунках рахунка 79, як передбачено вимогами П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». За кредитом рахунка 79 відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також сума нарахованого податку на прибуток» [3].

На наступному етапі формують масиви облікових даних про доходи й витрати на електронних носіях:

- прийом первинної інформації електронних документів;
- перевірка повноти й правомірності заповнення реквізитів;
- автоматизований контроль, коригування, сортування, групування і нагромадження даних електронних документів у машинних аналогах бухгалтерських реєстрів;
- формування довідників аналітичних об'єктів.

Завершальний етап процесу характеризується отриманням результатів за звітний період за запитом користувача у необхідному

аналітичному розрізі, узагальненням інформації про доходи й витрати та визначенням фінансового результату з подальшим відображенням його у звітності [2].

Для визначення фінансових результатів в програмі 1С. Підприємство передбачено документ «Фінансові результати», що міститься у головному меню, підменю «Інші документи».

Документ «Фінансові результати» є регламентним і призначений для виконання наступних операцій: закриття рахунків обліку витрат по елементах (рахунків класу 8), закриття рахунку обліку загальновиробничих витрат (рахунку 91) і визначення кінцевого фінансового результату діяльності підприємства, тобто закриття всіх рахунків обліку доходів і витрат (на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансових результатів»).

Документ рекомендується проводити в кінці місяця після відображення всіх господарських операцій, що впливають на доходи і витрати, включаючи витрати з податку на прибуток.

Отже, користування програмними продуктами для автоматизації бухгалтерського обліку, прискорює процес оброблення відповідної облікової інформації та полегшує отримання вихідних даних. Тому ведення сучасного бізнесу вже не уявляється без впровадження таких програмних продуктів, які є найадаптованішими під сучасне бухгалтерське і податкове законодавство, які дозволяють більш якісно здійснювати облік всіх сторін життя господарюючого суб'єкта. Щодо особливостей обліку фінансових результатів, то застосування інформаційних систем і технологій, значно полегшують роботу відділу бухгалтерії, щодо формування основних документів з обліку фінансових результатів, оборотно-сальдових відомостей, балансу, звіту про фінансові результати та інших необхідних документів при цьому мінімізуючи вплив людського фактору та помилки механічного характеру.

Список використаних джерел

1. Владімірова Т.І. Проблеми автоматизації обліку та їх вплив на фінансові результати: Вісник Національного університету «Львівська політехніка» – 2017. – № 576. – С. 391–397.
2. Прохар Н.В., Використання інформаційних технологій в обліку фінансових результатів: Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету, Економічні науки, 2011. – №20. – С.206–211.
3. Український бухгалтерський тижневик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dtkr.com.ua/automation/avto_buh/ukr/2002/44/44avto1.html.

КИЗЮН Вікторія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

НАПРЯМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день питання з вдосконалення діяльності підприємств на основі «цифровізації» процесу виробництва і управління є надзвичайно актуальним. Адже світ не стоїть на місці і постійно розвивається, і на сьогодні цифрові пристрої оточують нас всюди: комп'ютери та портативна електроніка, смартфони і стільниковий зв'язок, банкомати і термінали самообслуговування, каси в супермаркетах, бортовий комп'ютер в автомобілі та багато іншого. І з кожним роком перелік цифрових «розумних» девайсів зростає. Підприємствам же для їх нормального функціонування, підтримки конкурентоспроможності необхідно залучатись до цієї течії цифрових технологій, саме які і зможуть значно спростити діяльність підприємства і вивести їх на новий рівень на ринку.

«Цифровізація» або «діджиталізація» – це процес оцифрування інформації (документація, фото-, відео-, аудіоматеріали) для її подальшого зберігання чи розповсюдження. Цифровізація дозволяє зберігати і обробляти великі обсяги даних, спрощуючи роботу з ними. Якщо розглядати «цифровізацію» підприємства, то простими словами – це те, що потрібно, щоб зробити виробництво більш гнучкими, пристосованим до реалій сучасності конкурентоспроможним в «цифровому світі», що зараз зароджується.

Цифровізація може стати потужним інструментом у розвитку підприємницької діяльності. Так, наприклад, поєднуючи інформацію про місцезнаходження користувача і його уподобання, туроператори можуть запропонувати тур, який з високим ступенем ймовірності йому підійде. На фінансових біржах давно вже використовують ботів для торгівлі цінними паперами. Як показує практика, вони справляються з цим завданням краще ніж люди. Поки боти лише дають рекомендації і прогнозують ринкові коливання, проте, можливо в недалекому майбутньому процес купівлі-продажу біржових товарів перейде на бот-платформу.

Багато компаній, від малих до транснаціональних, протягом декількох років успішно використовують цифрові технології в операційній діяльності. Так Walmart – один з лідерів ритейлу в США – постійно впроваджує інноваційні інструменти машинного навчання, інтернету речей

і великих даних, завдяки чому останні кілька років займає 2-у позицію в списку найбільших компаній електронної комерції в Штатах.

Нещодавно Walmart запустив послугу Pick-up Towers в деяких своїх магазинах, що представляють собою кіоски розміром 5х3м в яких видають онлайн-замовлення. Покупцеві потрібно всього лише просканувати штрих-код з онлайн-квитанції і протягом 45 секунд придбані ним продукти з'являться на конвеєрній стрічці. Клієнти мережі залишають позитивні відгуки про цю послугу. Ще в компанії мають намір підвищити якість обслуговування клієнтів за допомогою послуги «ScanandGo». У супермаркеті за допомогою смартфона покупці можуть просканувати і оплатити товари, заощадивши час на черзі в касу, і, замінивши цим самим звичайний спосіб оплати.

Подібний механізм використовує в своїх оффлайн-магазинах компанія Amazon: на вході в магазин покупець сканує код за допомогою смартфона, вибирає товари та залишає супермаркет. Система, заснована на машинному навчанні та комп'ютерному зорі, самостійно розпізнає придбані товари, а пізніше списує гроші з рахунку покупця.

GooglePay або ApplePay - це системи безконтактного платежу. Тобто програма, в яку можна додати всі свої картки з різних банків і оплачувати покупки через термінали по телефону. Працює система за принципом безконтактної банківської картки. В Україні розплатитися з телефону можна на касі в супермаркеті, в аптеках, в кафе, деяких кавових автоматах, на заправках. і навіть у частині громадського транспорту. Київський метрополітен тут серед лідерів. На кожній станції є, як мінімум, один турнікет для оплати безконтактно - картою або по телефону.

Зараз особливо цікаво стежити за цифровізацією сільського господарства. Вона дозволить збільшити ефективність використання землі та інших ресурсів, при зменшенні людської праці. Сюди можна віднести і роботизовану техніку, і довгострокові метеопрогнози, і моделювання ефективності використання місцевості.

Цифровізація не обмежується додаванням нового функціоналу до існуючих каналів, продуктів або сервісів. Вона охоплює і призначений для користувача досвід, який пішов в «цифру», і бізнес-процеси. Включаючи як співробітників компанії, клієнтів, так і продукти, бізнес-моделі, партнерів, технології та інфраструктуру. Найбільш швидко адаптуються фінанси і ритейл, подорожі і туризм, медіа та розваги.

Індустрії, в яких цифровізація відбувається повільніше - сільське господарство, енергетика, охорона здоров'я, промисловість і держсектор. Це пояснюється декількома факторами, включаючи швидкість прийняття рішень, витрати на цифровізацію, можливості на експерименти і час, необхідний на адаптацію до змін.

Переваги цифровізації величезні: шляхом зацифрування процесів з інтенсивним використанням інформації витрати можуть бути скорочені до

90%, а час обробки – в кілька разів. Наприклад, один британський банк при оформленні іпотеки зацифрував процес прийняття рішення про видачу кредиту. В результаті, витрати на новий іпотечний кредит скоротилися на 70%, а час до попереднього схвалення - від декількох днів до однієї хвилини.

Крім того, заміна паперових і ручних процесів програмним забезпеченням дозволяє компаніям не тільки автоматизувати, але і, як наслідок, оптимізувати діяльність всередині компанії. Також використання цифрових технологій дозволяє автоматизовано збирати дані, які в подальшому можна використовувати для підвищення продуктивності праці, оптимізації витрат і мінімізації ризиків. Звітність в режимі реального часу дозволяє менеджерам вирішувати проблеми до того, як вони стануть критичними.

Технічний прогрес нестримний, він проникає в усі сфери життя, змінює способи спілкування і організації праці, форми навчання і дозвілля. Цифровізація в тій чи іншій мірі торкнулася кожної галузі бізнесу, і це тільки початок. Підприємства, націлені на успіх і розвиток, зобов'язані сприймати виклики сучасної економіки - тільки в такому випадку вони зможуть стати лідерами. Саме в цьому їм і допоможе цифровізація.

Список використаних джерел

1. Краус Н. М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції : автореф. дис.на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н. М.Краус. – К. : Знання, 2017. – 40 с.

2. Айзексон В. Інноватори: як група хакерів, геніїв та гіків здійснила цифрову революцію. – Київ. – Видавництво “Наш формат”. – 2017. – 488 с.

3. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП [Електронний ресурс] / В. Гройсман //Новини економіки. – 8 вересня 2017.

4. Криворучко О. С. Імперативи формування та доміанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті / О. С. Криворучко, Н. М. Краус // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХІХ ст.:зб. наук. пр. за матеріалами ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 лист. 2017 р. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. – С.681–685.

5. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office.– грудень 2016. – 90 с

КОВАЛЬ Юлія

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

Науковий керівник:

ВАРЕНИК Вікторія

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

Університет імені Альфреда Нобеля

ВПЛИВ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливу роль в організації бухгалтерського обліку фінансових результатів займають принципи обліку, що знайшли своє відображення у від-повідних нормативних документах [1, 2, 3, 4, 5]. Під принципами маються на увазі стандарти, що застосовуються норми й правила, яким повинні слідувати облікові працівники при обліку господарських операцій та складанні бухгалтерської звітності.

В даний час бухгалтерська (фінансова) звітність підприємства дає можливість користувачам отримати інформацію про її фінансові результати діяльності згідно НПСБО 1 [2] та Методичних рекомендацій [3] в розрізі на-ступних показників:

- нерозподілений прибуток (непокритий збиток);
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат до оподаткування;
- чистий прибуток (збиток).

Розглянемо, наскільки узгоджується формування даних показників прибутку (збитку) підприємства з принципами бухгалтерського обліку.

Принцип автономності полягає в тому, що активи і зобов'язання підприємства існують відокремлено від активів і зобов'язань інших підприємств. Досліджуючи зміст даного принципу з позицій дотримання його в обліку фінансових результатів, можна відзначити, що в даному випадку він буде дотримуватися в повній мірі. Це пов'язано з тим, що доходи і витрати підприємство може отримувати не тільки від використання власного майна.

Дотриманню принципу безперервності діяльності сприятиме динамічний розвиток підприємства, яке фактично неможливо без інвестування в її капітал. Наявність нерозподіленого прибутку у складі капіталу підприємства передбачає її розподіл за різними напрямками.

Ще одним обліковим дією, що сприяє дотриманню принципу безперервності діяльності в обліку фінансових результатів, є процес відображення доходів і витрат майбутніх періодів. Відповідно, відображаючи в обліку підприємства витрати, які відносяться до наступних

звітних періодів, слідує припущенням, що ці періоди фактично настануть, і таким чином відбувається дотримання принципу безперервності діяльності в обліку фінансових результатів.

На величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередній вплив чинить сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, закріплена в обліковій політиці підприємства. Це пов'язано з тим, що основний обсяг положень облікової політики пов'язаний з регулюванням величини витрат.

Дотримання принципу послідовності застосування облікової політики в процесі обліку фінансових результатів має бути обов'язковим, оскільки в іншому випадку фінансові результати підприємства в різні звітні періоди будуть непорівнянні, а відповідно, інформація про них утратить свою цінність для користувача.

Одним з основних напрямків у обліку фінансових результатів має стати формування корисною і зрозумілою інформації про даний показник для користувача. У свою чергу, інформація буде зрозуміла, якщо користувачеві будуть відомі підходи до її формування, які і мають позначення в обліковій політиці економічного суб'єкта. Наступним принципом бухгалтерського обліку, є принцип нарахування та відповідності доходів і витрат господарської діяльності. Фактично її зміст означає, що в обліку може визнаватися факт господарського життя поза всякою його зв'язки з що відносяться до цього факту грошовими потоками. Таким чином можна говорити, що підприємства отримає дохід не тоді, коли на рахунок надійдуть гроші від покупців, а тоді, коли товари (роботи, послуги) будуть продані, і виникне заборгованість покупців. З іншого боку, витрати підприємства - це невиплати грошових коштів, а її борги. Згідно з таким підходом прибуток або збиток підприємства обчислюється не як різниця між отриманими і виплаченими сумами грошових коштів, а як різниця між зобов'язаннями дебіторів підприємства та її зобов'язаннями перед кредиторами.

Наступний обліковий принцип, підлягає розгляду, - це принцип повного освітлення в якій зазначено, що бухгалтерська звітність повинна давати повне уявлення про фінансові результати діяльності підприємства. П(С)БО 15 [4] та П(С)БО 16 [5] висувають вимоги до виведення фінансового результату в розрізі кожної господарської операції, видів діяльності і кінцевого фінансового результату всієї діяльності економічного суб'єкта. Для цих цілей Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено цілий ряд рахунків, що дозволяє узагальнити інформацію про всі факти господарської діяльності підприємства, що впливають на рівень фінансового результату: 23, 39, 44, 70, 74, 79, 90, 91, 92, 93, 94.

Суть змісту принципу обачності у бухгалтерському обліку полягає в тому, що у процесі формування облікової інформації в умовах невизначеності необхідно діяти так, щоб активи або доходи не були

завищені, а зобов'язання або витрати занижені. У той же самий час принцип обачності не дотримується повною мірою в процесі обліку фінансових результатів, нагодою його недотримання є відображення в обліку доходів методом нарахувань, тобто в момент їх фактичного виникнення, а не надходження грошових коштів, пов'язаних з ними. В даному випадку підприємством не допускається можливість непогашення боргів дебіторами в перспективі. Таким чином, у процесі урахування фінансових результатів вступають у протиріччя принцип обачності та принцип нарахування та відповідності доходів і витрат господарської діяльності. Дотримання принципу превалювання сутності над формою буде залежати безпосередньо від трактування фінансового результату з позицій користувачів облікової інформації. Основною метою формування облікових даних є надання достовірної інформації про економічний суб'єкті користувачам.

В цілому можна відзначити, що в даний час методологія бухгалтерського обліку в Україні визначається, насамперед, юридичним змістом розкритих фактів господарського життя.

Таким чином, принципи обліку грають важливу роль в організації бухгалтерського обліку фінансових результатів. За своїм змістом принципи бухгалтерського обліку є основою формування концепції бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року №996-XIV. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. НПСБО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності» затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року №73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 року №433. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 року №290. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року №318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

КОЗОРОГ Дар'я

студент факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин

Науковий керівник:

ТКАЧОВА Оксана

к.н.держ.управ., доцент кафедри комп'ютерних наук та інженерії програмного забезпечення

Університет митної справи та фінансів

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Матеріальною основою інформаційної сфери є цілісний інформаційно-телекомунікаційний простір країни, як база вирішення завдань соціально-економічного, політичного, військового, наукового і культурного розвитку країни та забезпечення її безпеки.

Інтереси держави в інформаційній сфері полягають у створенні умов для гармонійного розвитку української інформаційної інфраструктури, для реалізації конституційних прав і свобод людини та громадянина в області отримання інформації й користування нею з метою забезпечення непорушності конституційного ладу, суверенітету та територіальної цілісності України, політичної, економічної та соціальної стабільності, в безумовному забезпеченні законності та правопорядку, розвитку рівноправного і взаємовигідного міжнародного співробітництва [1]. Сьогодні наявні способи класичного збройного протиборства в світі інтенсивно переходять в площину інформаційного протистояння. Масове впровадження інформаційних технологій у сфері озброєнь і військового управління, потреба здобуття інформаційної переваги над противником, ускладнення і подорожчання елементів технічної основи системи управління – все це визначає необхідність більш раціонального і комплексного використання ресурсів системи зв'язку Збройних сил України.

Відповідно до фундаментальних положень Доктрини інформаційної безпеки України забезпечення інформаційного суверенітету, запобігання інформаційній агресії, експансії та інформаційній блокаді України з боку іноземних держав, організацій, груп, та осіб є пріоритетним завданням політикуму нашої країни [2]. Інформаційна безпека держави є невід'ємною складовою кожної зі сфер національної безпеки. Водночас інформаційна безпека є важливою самостійною сферою забезпечення національної безпеки.

Саме тому розвиток України як суверенної, демократичної, правової та економічно стабільної держави можливий тільки за умови забезпечення належного рівня її інформаційної безпеки.

Чим більше ІТ технології розвиваються й інтегруються у наше повсякденне життя, тим більш важливою стає інформаційна безпека. Підтвердженням цьому можуть слугувати: статистичні дані, оприлюднені корпорацією WASC (Web Application Security Consortium), згідно яких уразливими до хакерських атак є понад 96,85% веб-сайтів, а також твердження фахівців з ІБ на кшталт міжнародної організації CERT (Computer Emergency Response Team), які вважають, що кількість інцидентів в інфосфері та кількість виявлених уразливостей кожного року суттєво збільшується.

Сучасні мережі та комунікації повинні оперативно реагувати на атаки, зберігаючи свою доступність, надійність й працездатність [3]. У багатьох відношеннях метою процесу забезпечення безпеки є підвищення відмовостійкості мереж. Замість того, щоб ставати «жертвами», мережі повинні бути здатними «поглинати» атаки і зберігати працездатність, подібно імунній системі людини, що дозволяє організму функціонувати навіть за наявності в ньому вірусів і бактеріальних інфекцій.

Безпека інформаційних і комунікаційних систем є невіддільною частиною національних оборонних стратегій. Для військових кіберпростір стає п'ятою сферою ведення війни після суші, моря, повітря і космосу.

Фахівці в області безпеки розрізняють три основних рівні кіберпростору:

1) фізичний (інфраструктура, кабелі, маршрутизатори та комутатори);

2) семантичний (передані в кіберпросторі необроблені дані, які використовує машина або людина);

3) синтаксичний (пов'язує між собою два попередніх шляхом форматування інформації відповідно до стандартів і протоколами, як, наприклад, TCP / IP, на якому і тримається весь інтернет) [4].

Джерелом кібератак можуть бути ворожі держави, терористичні організації або окремі хакери.

Загрози безпеки інформації визначаються за результатами оцінки можливостей (потенціалу, оснащеності та мотивації) зовнішніх і внутрішніх порушників, аналізу можливих вразливостей інформаційної системи, можливих способів реалізації загроз безпеки інформації та наслідків від порушення властивостей безпеки інформації (конфіденційності, цілісності, доступності).

При визначенні загроз безпеки інформації враховуються структурно-функціональні характеристики інформаційної системи, застосовувані інформаційні технології та особливості (умови) функціонування інформаційної системи [5].

Будь-яке програмне або апаратне забезпечення не є досконалим, і завжди можна припустити, що в ньому знайдуться прогалини, які дозволять виконати дії, що порушують встановлений порядок

використання ресурсів. Крім того, реагування на несанкціоновану активність або спроби злому інформаційної системи в режимі реального часу (або майже реального часу) практично неможливе, якщо ці функції виконуються ручним способом.

Тому, на сучасному етапі розвитку безпеки інформаційних систем, стає найбільш актуальною задача розвитку мережевого контролю над цими системами.

Мережевий контроль інформаційно-телекомунікаційних систем повинен дозволяти здійснювати моніторинг їх комплексного стану, забезпечити достатню своєчасність виявлення деструктивних впливів на систему в кіберпросторі, і, як наслідок, своєчасне прийняття ефективних заходів протидії зломам інформаційних систем.

Список використаних джерел

1. Бурлов В.Г., Лепешкін О.М., Кирилова Т.В. Методологічний підхід до оцінки безпеки функціонування соціальної та економічної системи управління регіону. / Проблеми економіки та управління в торгівлі і промисловості. – 2013. – С. 99-103.

2. Указ Президента України про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29 грудня 2016 року «Про Доктрину інформаційної безпеки України» від 25.02.2017 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https:// rada.gov.ua](https://rada.gov.ua).

3. Гончарова Л.Л., Возненко А.Д., Стасюк О.І., Коваль Ю.О. Основи захисту інформації в телекомунікаційних та комп'ютерних мережах. – К., 2013. – С. 435.

4. Копитов В.В. Управління конфліктною процесом рішення колективної завдання соціотехнічної інформаційної системи / Наука. Інновації. Технології. – 2013. – С. 53-58.

5. Корсунський А.С. Оптимізація структури комплексу інформаційно-технічних засобів в автоматизованих системах управління / Автоматизація процесів управління. – 2016. – С. 76-81.

КОНСТАНТИНОВ Андрій

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Масштаб використання комп'ютерів для обробки великих обсягів у сільському господарстві зростає з кожним днем. Це дає аграріям можливість вчасно отримувати потрібну інформацію, що у свою чергу сприяє підвищенню продуктивності в сільському господарстві.

Сільське господарство часто розглядається як традиційне, особливо в сьогodнішніх, дуже урбанізованих суспільствах. Насправді реальність дещо інша. Сучасні фермери завжди ретельно вивчали нові технології і зараз активно нарощують нові – цифрові засоби виробництва. Більше розуміння генетики покращило процеси вирощування насіння. Використання систем точного землеробства і, зокрема, супутникових знімків для визначення локальних потреб в обробці підвищило продуктивність за зменшення використання добрив та пестицидів. Тепер настала черга наступного етапу – цифрового.

Що наразі потрібно фермеру? Він хоче продовжувати вирощувати ті ж самі культури, але йому потрібно збільшувати урожай і краще прогнозувати свої дії, зменшуючи при цьому використання дорогих добрив та хімічних речовин та витрачаючи якомога менше часу. Це означає все більшу залежність від досконалих сільськогосподарських машин, що можуть виконувати всі технологічні операції дуже ефективно.

Поява супутників GPS дозволила точно керувати тракторами та комбайнами, а інші супутникові сенсори дають можливість фермерам докладно деталізувати вміст вологості ґрунту або ступінь розвитку рослин. Фермери завжди знають свою землю, кожне поле та кожну його ділянку. Але нові системи відкривають нові можливості для збільшення ефективності кожного квадратного метра.

На цьому зміні не закінчуються. Оскільки обчислювальна потужність комп'ютерів за останні десять років збільшилась у десятки та сотні разів, тепер у нас є смартфони, можливості яких практично безмежні. Ще двадцять років тому тільки суперкомп'ютери мали таку потужність, тому обробка великих масивів даних простим фермерам була недоступною. Зараз смартфони мають можливість збирати та аналізувати велику кількість даних, тому епоху Big Data можна вважати відкритою [1].

Дані мають невелике значення, доки їх не можна перетворити на знання, але чим більше даних ви маєте, тим більше знань ви можете створити та застосувати. Точно так само, як Google зламав проблему трасування через мільярди інтернет-сторінок, щоб знайти те, що ми хочемо читати, виробники сільськогосподарських машин та постачальники послуг можуть робити те ж саме з даними про погодні та ґрунтові умови, надаючи потрібну інформацію кінцевому споживачу – фермеру.

Тепер постачальники машин мають своїх власних спеціалістів, які розробляють технології для отримання інформації про погоду, ґрунт, насіння та добрива, які використовуються для більш ефективного керування агропідприємством з будь-якого комп'ютера.

У свій час фермер міг лише самотійно ходити по полях, сподіваючись знайти шкідників та хвороби і вчасно розпочати боротьбу. Звичайно, що такі способи моніторингу не були ефективними, цілі поля гинули від невчасного реагування на проблему, гроші витрачались марно. Сьогодні фермер може відправити безпілотник для огляду своїх культур, виявити осередки проблем і не дати їм розповсюдитись.

Датчики також можуть бути встановлені на тракторах або іншій сільськогосподарській машині, а разом з погодною базою даних можуть бути використані для визначення правильного часу посіву. Це може істотно вплинути на швидкість розвитку рослин, їх забезпеченість вологою і на кінцевий урожай. Інші датчики можуть керувати самим обладнанням, щоб переконатися, що воно працює ефективно, спілкуватися з іншими машинами та навіть замовляти запчастини. Тваринники також можуть скористатися цифровою революцією. Автоматичне доїння стає нормальним. Тепер фермери можуть використовувати датчики, які сигналізують про готовність корів до штучного запліднення, а також коли вони збираються народжувати.

Здатність не просто збирати величезні обсяги даних, але й аналізувати їх у режимі реального часу, є ще одним ключовим інструментом для сучасного фермера. Якщо сільське господарство не може годувати населення, що зростає, – особливо заможніше, яке споживає більше м'яса, то у суспільства немає реального майбутнього. Аграрії потребують максимальної допомоги, щоб отримувати максимум з їх землі кожного сезону [2].

У 1960–70-х роках перша зелена революція використовувала розумне розведення рослин, щоб значно збільшити врожайність рису та пшениці в той час, коли світ намагався годувати населення вдвічі менше за сьогоднішнє. Друга революція все ще триває. Це застосування наших знань про генетику рослин та тварин, а також здатність налаштувати гени для поліпшення важливих властивостей.

Тепер приходить час третьої зеленої революції, яка несе з собою хмару цифрових технологій. Вони відкривають фермерам дорогу до

значного збільшення ефективності та максимального використання потенціалу у рослинництві і тваринництві. Тобто отримання найкращих результатів з кожного квадратного метра або навіть з кожної рослини стане реальністю. Спершу вважалось, що цифрова революція торкнеться лише США і Європи, але наразі зменшення вартості технічної частини привело до розвитку цих технологій у країнах, що розвиваються. Крім того, світова потреба у продовольстві аж ніяк не зменшується, тому всі шляхи до збільшення ефективності використовуватимуться повною мірою. Ці обидва чинники гратимуть визначальну роль у технологічній трансформації сільського господарства у всьому світі до того часу, коли не з'явиться дешева технологія синтезу харчів або населення планети не припинить збільшуватись [3].

Машини можуть працювати краще людей. Вони не стомлюються, не лінуються, в них не псується настрій і не пропадає бажання виконувати свою роботу. Машини для того й існують, щоб замінити людину на виконанні простих операцій. Сучасні технології значно розширили перелік цих робіт, і тепер цілком можливо доручити майже всі технологічні операції в сільському господарстві автономним машинам.

Список використаних джерел

1. Williamson O. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting / O. Williamson. – New York: Free Press, 1985. – 450 p.
2. Головкин М. В. К вопросу об эффективности институциональной среды малого предпринимательства [Електронний ресурс] / М. В. Головкин. – Режим доступу : <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/28/404>.
3. Amorós J. Entrepreneurship and Quality of Institutions. A Developing-Country Approach / José Ernesto Amorós. – World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). – Research Paper. – 2009. – 23 p.

КОПАНЬ Олена

магістрант кафедри обліку і оподаткування

Науковий керівник:

БОНДАРЕНКО Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА**

Розвиток у країні інвестиційного потенціалу та реформа бухгалтерського обліку спричинили активізацію досліджень щодо обліку інвестицій, адже для прийняття тактичних і стратегічних рішень з управління капітальними інвестиціями необхідна своєчасна, достовірна аналітична інформація, що може бути забезпечена лише бухгалтерським обліком та безпосередньо залежить від його якості. Тому удосконалення теорії і практики ведення обліку і здійснення контролю операцій з капітальними інвестиціями в сучасних умовах соціально-економічного розвитку стає нагальною потребою та визначає актуальність теми дослідження.

У системі вітчизняного бухгалтерського обліку до 2000 року вживався термін «капітальні вкладення» і використовувались шість окремих синтетичних рахунків, пов'язаних з капітальними вкладеннями: 03 «Капітальний ремонт», 33 «Капітальні вкладення», 54 «Рахунки в банку за коштами на капітальні вкладення», 86 «Амортизаційний фонд», 93 «Фінансування капітальних вкладень», 94 «Фінансування формування основного стада». Нині з інвестиціями безпосередньо пов'язані такі синтетичні рахунки: 14 «Довгострокові фінансові інвестиції», 15 «Капітальні інвестиції», 16 «Довгострокові біологічні активи», 35 «Поточні фінансові інвестиції», 72 «Дохід від участі в капіталі», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 96 «Втрати від участі в капіталі», 09 «Амортизаційні відрахування».

М. І. Бондар пропонує термін «капітальні вкладення» використовувати як внутрішнє поняття формування структури, які можуть здійснюватися як за рахунок зовнішніх джерел – інвестицій, позик, кредитів, так і за рахунок внутрішніх – власних оборотних засобів, джерелом поповнення яких є прибуток. Що ж до інвестицій, то, на його думку, інвестиції – поняття зовнішнє, що передбачає фінансовий або у вигляді інших активів потік, який надходить до підприємства із зовнішніх джерел та завдяки цьому приносить дохід інвестору [1].

Загалом, така пропозиція заслуговує на схвалення, проте вона потребує певного удосконалення. Вважаємо, у тому випадку, коли застосовувати водночас терміни «капітальні вкладення» і «капітальні інвестиції» та здійснювати їхній облік на відповідних рахунках, то, напевно, повністю не вдасться уникнути плутанини у питанні, що і як відносити до капітальних вкладень, а що і як – до капітальних інвестицій.

У питанні класифікації інвестицій цікавим є практичний досвід європейських та американських підприємств, які групують інвестиції залежно від їхньої мети:

1) вимушені інвестиції – здійснюються для захисту навколишнього середовища, підвищення надійності обладнання і покращення техніки безпеки виробництва;

2) інвестиції, що спрямовані на підтримання позицій підприємства на ринку, тобто збереження створеної репутації і завоювання нових ринків;

3) інвестиції на відновлення виробничих основних засобів для раціоналізації виробництва;

4) інвестиції на забезпечення зменшення витрат, збільшення продуктивності праці і рівня рентабельності продукції;

5) інвестиції, що спрямовані на збільшення доходів підприємства шляхом збільшення обсягів випуску продукції та виробничих потужностей;

6) ризиковані інвестиції – фінансові інвестиції у цінні папери, в розробку інноваційної продукції [3, с. 575].

Слід зауважити, що перші чотири класифікаційні групи є, переважно, об'єктами внутрішніх інвестицій, а дві останні – зовнішніх.

Таким чином, класифікація інвестицій залежно від їхньої мети дає змогу краще зрозуміти глибинну сутність і тип поведінки інвестицій; точніше визначити коло потенційних інвесторів; вдаліше провести планування та моделювання інвестиційних процесів, проектів; досягнути прийняття оптимальних управлінських рішень щодо інвестицій; забезпечити своєчасний облік, всебічний контроль і системний аналіз інвестицій тощо.

У періодичній літературі щодо фінансових інвестицій, за твердженням В.С. Здреника, піднімались, насамперед, такі питання: сутність і класифікація фінансових інвестицій, їхнє нормативне регулювання, облік фінансових інвестицій, бухгалтерські рахунки, порівняння П(С)БО і МСБО, діяльність із залучення фінансових інвестицій, оцінка й аналіз фінансових інвестицій, управління фінансовими інвестиціями, фінансова звітність, дивіденди, цінні папери [4, с. 57].

Приблизно такі ж питання можна поставити і до капітальних інвестицій, за винятком дивідендів та цінних паперів, які все-таки більше стосуються фінансових інвестицій. Якщо ці питання конкретизувати, то отримаємо: суть і класифікація капітальних інвестицій, їхнє нормативне регулювання, облік капітальних інвестицій, бухгалтерські рахунки,

порівняння П(С)БО і МСБО, діяльність із залучення капітальних інвестицій, оцінка й аналіз капітальних інвестицій, управління капітальними інвестиціями, фінансова звітність.

Напрямами удосконалення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій та операцій з ними, з точки зору І. В. Нестеренко, є: конкретизація бухгалтерських рахунків для проведення операцій з обліку капітальних інвестицій (виокремлення рахунків третього, четвертого та інших порядків для відображення відтворювальної, технологічної структури, елементів витрат та ведення пооб'єктного обліку), виокремлення позабалансового рахунку для нагромадження інформації про джерела їх фінансування, організація управлінського обліку реалізації інвестиційного проекту [4, с. 68].

У подальших дослідженнях важливо звернути увагу на галузеві особливості обліку капітальних інвестицій, розвинути систему рахунків аналітичного обліку таких інвестицій, уточнити перелік показників капітальних інвестицій за кожним етапом аналізу капітальних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Бондар М.І. Концепція вдосконалення обліку капітальних інвестицій / М.І. Бондар // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaaf.org.ua/content/view/661/35/>
2. Економічний аналіз : навчальний посібник / За ред. проф. Бутинця Ф.Ф. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Здреник В.С. Сутність фінансових інвестицій як об'єкта обліку: проблеми та шляхи їх розв'язання / В.С. Здреник // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – Ч. 1, вип. 19. – С. 51 – 59.
4. Нестеренко І.В. Актуальні проблеми обліку і аудиту інвестиційної діяльності підприємства / І.В. Нестеренко // Економічна стратегія і перспективи розвитку торгівлі та послуг, – 2011. – Вип. 2. – С. 61-68.

КУЗЬМИЧ Софія,

ІГНАТЕНКО Олеся

студенти ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЗНАЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Запровадження в систему бухгалтерського обліку новітніх систем і технологій є надзвичайно важливим, адже надасть можливість підвищити швидкість, якість і надійність процесів збору, зберігання і обробки інформації; забезпечити у потрібні терміни керівництво і управлінський персонал підприємства якісною інформацією тощо. Та незважаючи на це у процесі організації бухгалтерського обліку на підприємстві досі виникає питання про доцільність впровадження інформаційних систем. Адже не всі працівники мають належне уявлення щодо можливостей ефективного використання інформаційних систем і технологій. Тому дослідження значення їх використання є актуальним.

Дієвість системи управління підприємства напряму впливає на ефективність його функціонування. В цьому процесі інформація стала більш важливим ресурсом, ніж матеріальні, енергетичні, трудові та фінансові ресурси. Вона використовується для аналізу та прийняття управлінських рішень. Тому важливого значення набувають методи обробки й використання інформації, а також технічні засоби, завдяки яким стало можливим перетворення інформації у важливий виробничий ресурс [2, с.127].

Значення інформаційної системи для підприємства впливає із її сутності, адже за визначенням Юрчук Н.П. інформаційна система (ІС) – сукупність інформації, апаратно-програмних і технологічних засобів, засобів комунікації, методів і процедур опрацювання даних та персоналу, які організують збирання, зберігання, опрацювання і розподіл інформації для підготовки і прийняття управлінських рішень [3, с.55]. Інформаційні системи передбачають використання інформаційних технологій. Будь-яка інформаційна система характеризується наявністю технології перетворення вихідних даних у результатну інформацію. Тому інформаційна технологія не може існувати окремо від технічного і програмного середовища. З огляду на це, функціонування інформаційних систем та технологій в бухгалтерському обліку на підприємстві є забезпечення зацікавлених осіб фінансовою інформацією для прийняття

обґрунтованих рішень при виборі альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів. Вигода чи невгода впровадження інформаційної системи означає відповідність чи невідповідність результатів роботи системи меті й завданням підприємства [2, с. 128]. Використання інформаційних систем в управлінні сприятиме вирішенню проблем:

- зниження складності (складність управління при необхідності вибору управлінського рішення із множини можливих рішень);
- управління вимагає обробки великих обсягів інформації;
- необхідність ухвалення рішення за короткий часовий проміжок (проявляється в міру ускладнення виробництва);
- проблема координації (рішення необхідно координувати з іншими ланками процесу або об'єкта);
- необхідність збереження і поширення знань, накопичених в процесі багаторічної роботи і великого практичного досвіду [1, с. 118].

Залежно від власних можливостей підприємства повинні інвестувати в створення інформаційної системи, і відповідно до впровадження автоматизованої системи обліку можливе отримання ефекту, у тому числі й економічного. Адже важливою характеристикою є оцінка саме економічного ефекту від впровадження автоматизованої системи. Показники економічної ефективності інформаційних систем вчені поділяють на прямі та побічні. Результат розрахунку ефективності інформаційних систем можна подати сумарною ефективністю, яка складається з прямої та побічної ефективності, виражається в однакових одиницях і стосується одного й того самого часу. Як критерій економічної ефективності слід прийняти максимум продуктивності суспільної праці або мінімум суспільно необхідних витрат сукупної праці на одиницю вироблюваної продукції (робіт, послуг). Також менша кількість матеріалізованої в технічних засобах праці замінює більшу кількість живої праці, у цьому полягає економічний ефект впровадження комп'ютерної техніки, а на її основі — інформаційних технологій і систем [2, с.129].

Отже, впровадження інформаційних систем і технологій в облік підприємств важко недооцінити. Це надає можливість не лише знизити витрати на здійснення інформаційного обміну даними, підвищити оперативність інформаційної системи та запобігти втратам від помилок у звітності, а й стати наслідком, що спрямований на вдосконалення організації обліку. В умовах сучасного інформаційного суспільства варто опанувати нові знання і брати активну участь у реформуванні економічних систем підприємств.

Список використаних джерел

1. Бахарева Я.В. Напрями розвитку інформаційних систем і технологій обліку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні обліку / Бахарева Я.В. // Ефективна економіка. – 2018. – №11. – С.110-119.

2. Ткаль Я. С. Особливості використання інформаційних систем і технологій в обліку / Ткаль Я. С. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – №2(26). – С.127-130.

3. Юрчук Н.П. Інформаційні системи в управлінні діяльністю підприємства / Н.П.Юрчук // Агросвіт. – 2015. – №19. – С.53-58.

КУХТА Дмитро

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЦИФРОВІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В даний час однією з проблем, яка потребує уваги та нових підходів до вирішення, є розвиток компаній в умовах все більш і більш активного застосування фінансових технологій. Під такими слід розуміти цифрові інноваційні рішення в сфері фінансових послуг, що пропонуються і використовуються компаніями на новій технологічній платформі, які конкурують або співпрацюють з фінансовими інститутами. Свою стратегію компанії повинні вибудовувати в нових економічних умовах з урахуванням можливості застосування фінансових технологій. Нові цифрові технології в сфері фінансових послуг зумовлюють потенційні ризики, надають компаніям-користувачам можливість розширювати межі своєї діяльності, розвиватися в нових напрямках. Цифрові технології розвиваються стрімкими темпами, проникають в усі нові сфери людської діяльності. Використання цифрових технологій здатне підняти на якісно новий рівень економіку держави і, відповідно, істотно вплинути на рівень життя його населення. Що стосується реального сектора економіки, то в найближчі десятиліття всі бізнес-процеси, взаємодії підприємств зі стейкхолдерами, а також ринки всіх ресурсів зазнають значних трансформацій, підлаштовуючись під вимоги цифрових технологій і систем. Говорячи про цифрову економіку, слід розуміти, що «це нова форма ведення бізнесу, спрямована на зміну моделі управління економікою, від програмно-цільовий до програмно-прогностичної – має на увазі зміну економічного укладу, зміна традиційних ринків, соціальних відносин, державного управління, пов'язаного з проникненням в них цифрових технологій».

Цифрова трансформація бізнесу може бути реалізована за умови створення певної матеріально-телекомунікаційної бази, програмних, інформаційних продуктів для розробки, зберігання, передачі та отримання цифрової інформації; навчання персоналу для роботи з цими продуктами і активного їх використання у професійній діяльності. Для організацій в цифрову економіку змінюються пріоритети в структурі активів і ресурсів. На перший план виходять нематеріальні активи, інформаційні програмні засоби, які повністю змінюють філософію ведення бізнесу і дозволяють управляти ланцюжком створення вартості компанії на кожному етапі

розробки, просування і реалізації продуктів і послуг. Зі зміною ролі факторів в рамках нової економіки, побудованої на технологіях роботи з інформацією, провідним, ключовим фактором починають виступати інформаційні технології, які стають капіталом і можуть бути названі цифровим капіталом.

Для управління бізнес-процесами компаніями використовуються програмні продукти CRM-, SCM-, ERP-системи.

CRM-система (від англ. Customer Relationship Management) призначена для автоматизації бізнес-процесів в сфері маркетингу, збуту продукції, підвищення якості обслуговування покупців продукції (послуг).

Програма SCM (від англ. Supply Chain Management,) створена на основі концепції управління ланцюжком створення доданої вартості на всіх етапах виробничих і логістичних процесів. У програмі реалізується інтегрований підхід до планування та управління інформацією про сировину, матеріалах, продуктах, послугах, що виникають і перетворюються на різних етапах названих процесів підприємства.

Найбільш комплексними програмами є ERP-системи (від англ. Enterprise Resource Planning). Вони використовуються для планування, обліку і здійснення контролю над витратою всіх ресурсів організації в усіх бізнес-процесах щодо виконання замовлень клієнтів. Існують ERP-програми для великого, середнього і малого бізнесу. Ринок даних програмних продуктів добре розвинений.

Підводячи підсумок, відзначимо, що цифрова трансформація бізнесу може бути реалізована за умови створення певної матеріально-телекомунікаційної бази, зберігання, передачі та отримання цифрової інформації; навчання персоналу для роботи з цими продуктами і активного їх використання у професійній діяльності. Сучасна фаза розвитку цифрових технологій дозволяє обробляти великі дані в режимі реального часу, що дає безмежні можливості підвищення ефективності управління бізнесом для компаній, залучення інвестицій через фондові цифрові біржі.

Стримуєчими факторами цифровізації економіки є уявні і реальні, зовнішні і внутрішні ризики для бізнесу, обумовлені відсутністю законодавства, яке регулює віртуальні фінансові операції, і як наслідок, можливістю скоєння шахрайських операцій з цифровими фінансовими активами. Також до числа факторів ризику слід віднести недостатню кількість кваліфікованих фахівців, здатних управляти бізнесом з використанням цифрових технологій. Подолання названих чинників дозволить підприємствам вийти на новий етап технологічного прогресу.

Список використаних джерел

1. Цифрова економіка. Глобальні зміни на основі нових цифрових технологій та інноваційних бізнес-моделей. ФЦП (лого) Фонд «Цифрові Платформи» // Цифрова економіка Глобальні зміни на основі нових

цифрових технологій та інноваційних бізнес-моделей. [Електронний ресурс]. URL: <http://fidp.ru/research/digital>.

2. Черненко В.А. Фінансова система в умовах формування цифрової економіки: колективна монографія. СПб: Изд-во СПбГЕУ, 2018. 119 с.

3. Родіонов І.І., Архипова Н.І. Нові завдання корпоративних фінансів в умовах зростання ролі і значення цифрового капіталу // Управлінські науки в сучасному світі. 2018. № 1. С. 559-562

ЛИСЯК Єлизавета

студент факультету економіки

Науковий керівник:

ТРОСТЯНСЬКА Карина

к.е.н., доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РИТМІЧНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Для стабільної роботи підприємства необхідно правильно обрати стратегію виробництва. Виробництво та реалізація продукції є взаємопов'язаними поняттями. Вдала стратегія виробництва здатна забезпечити оптимальний обсяг реалізації та відповідно максимальний прибуток, який відповідає масштабам діяльності підприємства.

Одним із основних видів аналізу виробничої діяльності підприємства є аналіз ритмічності виробництва і реалізації продукції. У ході дослідження фінансово-господарського стану підприємства дуже важливо провести аналіз ритмічності виробництва продукції. Ритм - в перекладі з грецької мови означає «стрункий», «відповідний». І називають ритмом чергування тимчасових інтервалів. Ритмічність, циклічність, невід'ємна частина життя, основа всього. У найширшому розумінні ритм - тимчасова структура різноманітних процесів, яка виникає за допомогою акцентів, пауз, розчленовування на відрізки, угруповання цих відрізків, співвідношень по тривалості тощо.

Під ритмічною роботою розуміється регулярне дотримання і виконання усіма відділами підприємства плану випуску продукції певного асортименту і якості, графік якого заздалегідь визначений. Цей план визначає терміни випуску продукції, умови безперешкодного протікання виробничого процесу і використання виробничих ресурсів у повному обсязі. Під рівномірним і ритмічним випуском продукції мається на увазі такий режим роботи, коли за однакові інтервали часу на робочому місці, ділянці, чи в цеху в цілому на підприємстві відбувається систематичний випуск продукції рівними чи рівномірними частинами, що збільшуються, відповідно до графіка роботи.

Головні передумови ритмічної роботи підприємства:

- належне внутрізаводське планування;
- своєчасне матеріально-технічне забезпечення;
- рівномірність роботи;
- високоякісна робота обслуговуючих служб підприємства (ремонтна, складська, енергетична).

Значення ритмічності виробництва різко зростає в сучасних умовах господарювання, інтенсифікації виробництва, коли головним показником

оцінки діяльності є задоволення суспільних потреб, виконання зобов'язань по постачаннях продукції відповідно до укладених договорів, прийнятих до виконання. Відносно низька ритмічність випуску продукції на окремих підприємствах може приводити до диспропорцій, порушення ритму на інших підприємствах. Неритмічність виробництва погіршує використання виробничим потужностей, матеріальних і трудових ресурсів, негативно позначається на якості продукції. Показник ритмічності може визначатися по бригаді, ділянці, цеху, підприємству, об'єднанню і міністерству в цілому.

Джерелами інформації для аналізу ритмічності є матеріали відомостей випуску окремих видів продукції, дані оперативної звітності та інші. Для того, щоб оцінити ритмічність застосовують прямі і непрямі показники.

Таблиця 1

Показники ритмічності

Прямі показники	Непрямі показники
1. Коефіцієнт ритмічності	1. Наявність доплат за наднормові роботи
2. Коефіцієнт варіації.	2. Оплата простоїв з вини господарюючого суб'єкта
3. Коефіцієнт аритмічності	3. Втрати від браку
4. Питома вага продукції за кожен місяць до квартального випуску	4. Сплата штрафів за невчасне відвантаження продукції
5. Питома вага випущеної продукції за кожен квартал до річного випуску і інші	5. Наявність наднормативних залишків незавершеного виробництва і готової продукції на складах

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Виокремлюють два поняття ритмічності [2]:

- ритмічність випуску продукції (товарної);
- ритмічність виробництва (як завершеного, так і незавершеного)

Задля того, щоб на підприємстві правильно був організований ритмічний випуск продукції, слід використовувати ряд методів. Найпростішим можна вважати такий метод: порівняння фактичного випуску продукції по декадах або п'ятиденках в абсолютній сумі або відсотках з плановим випуском. Іноді в практичній діяльності застосовують показники долі декадних випусків продукції у фактичному випуску за місяць. Слід зауважити, що даний метод, зазвичай, дає спотворену оцінку ритмічної роботи підприємства, що яскраво виражається у випадку перевиконання плану випуску продукції. Значущим недоліком вищезазначених показників є той факт, що вони показують тільки загальний рівень ритмічності, і в дійсності не відображають якісну оцінку ритмічності. Така оцінка може бути отримана за допомогою коефіцієнтів ритмічності і аритмічності.

Аналізуючи ритмічність виробництва в більшості випадків використовують один з найбільш поширених показників - коефіцієнт

ритмічності [1]. Його можна розрахувати, як суму зараховану у виконання плану по ритмічності поділену на плановий випуск продукції. Слід зазначити, що у виконання плану по ритмічності слід зараховувати фактичний випуск продукції, але якщо він не більший за плановий. Задля того, щоб оцінити ритмічність виробництва на підприємствах розраховують загальне число аритмічності. Даний показник включає в себе суму позитивних і негативних відносних відхилень фактичного обсягу виробництва від плану (по модулю) за кожен день (тиждень, декаду). Бажаний показник аритмічності – нуль. Це означає, що аритмічність вища, якщо підприємство працює менш ритмічно.

На практиці коефіцієнти аритмічності показують рівень рівномірного виконання плану по продукції, тобто характеризують рівномірність. Це пов'язано з тим, що методи їх розрахунку будується з врахуванням як негативних, так і позитивних відхилень фактичного добового випуску від планового, тому виділяється: негативний коефіцієнт аритмічності; позитивний коефіцієнт аритмічності; повний коефіцієнт аритмічності.

Всі розглянуті вище способи розрахунку дають однаковий результат. Проте для здобуття точніших результатів слід брати менш короткі проміжки часу. Не рекомендується аналізувати ритмічності роботи підприємств по середньодобових і середнедекадним випускам продукції, обчисленим в цілому за рік або квартал, тому що вони, як і усякі середні, вирівнюються відхиленнями відпорвідних показників окремих місяців. Це допомагає згладити неритмічність у зв'язку з тим, що перевиконання плану в одному періоді компенсується перевиконанням у іншому.

Отже, найсуттєвішою умовою раціонального використання живої праці та виробничих ресурсів є ритмічна робота. В сучасності цей показник є вкрай важливим в роботі всіх підприємств. Техніка стає більш складною, а це означає, що завдання забезпечення ритмічності виробництва стає актуальнішим. Це яскраво виражається в тому, що навіть невеликі перебої устаткування викликають втрати та порушують ритмічність. Дисбаланси в ритмічності виробництва приводить до зриву плану постачань по договорах, а неритмічна робота дезорганізовує виробництво, викликає наднормові роботи, перевитрату заробітної плати, падіння трудової дисципліни і погіршення якості продукції.

Список використаних джерел

1. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності / І.В.Сіменко, Т.Д. Косова // Київ, 2013. – 380 с.
2. Бекетова О.М. Аналіз господарської діяльності підприємств міського господарства / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова ; уклад. : Г. В. Запорожець, Х. І. Калашнікова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 87 с.

**ЛОЗИЦЬКИЙ Михайло,
ЛИТВИНЕНКО Сергій**

студенти ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

Дмитро ПЛЕВИЧ

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АУДИТ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Сьогодні інформаційні системи (ІС) відіграють ключову роль в забезпеченні ефективності роботи комерційних і державних підприємств. Повсюдне використання ІС для зберігання, обробки і передачі інформації робить актуальними проблеми їх захисту, особливо з огляду на глобальну тенденцію до зростання числа інформаційних атак, що приводять до значних фінансових і матеріальних втрат. Для ефективного захисту від атак компаніям необхідна об'єктивна оцінка рівня безпеки ІС - саме для цих цілей і застосовується аудит безпеки [1, с. 86].

Аудит інформаційної безпеки – незалежна оцінка поточного стану захищеності інформаційної системи, що встановлює рівень її відповідності певним критеріям. Мета такого аудиту – систематизувати загрози інформаційній безпеці і запропонувати рекомендації щодо їх усунення.

Комплексний аудит інформаційної безпеки дає можливість отримати цілісну та об'єктивну картину всієї інформаційної системи підприємства та її окремих життєвих циклів (бізнес-процесів), локалізувати властиві проблеми з метою створення ефективної і оптимальної програми розвитку системи забезпечення інформаційної безпеки. Роботи з аудиту безпеки ІС включають в себе ряд послідовних етапів, які в цілому відповідають етапам проведення комплексного ІТ-аудиту автоматизованої системи, що включає в себе:

- ініціювання процедури аудиту;
- збір інформації аудиту;
- аналіз даних аудиту;
- вироблення рекомендацій;
- підготовку аудиторського звіту

На етапі ініціювання процедури аудиту повинні бути вирішені наступні організаційні питання:

- права та обов'язки аудитора повинні бути чітко визначені і документально закріплені в його посадових інструкціях, а також у положенні про внутрішній (зовнішній) аудит;
- аудитором повинен бути підготовлений і узгоджений з керівництвом план проведення аудиту;

– у положенні про внутрішній аудит має бути закріплено, зокрема, що співробітники компанії зобов'язані сприяти й надавати аудитору всю необхідну для проведення аудиту інформацію.

Етап збору інформації аудиту є найбільш складним і тривалим. Це пов'язано переважно з відсутністю необхідної документації на інформаційну систему і з необхідністю щільної взаємодії аудитора з багатьма посадовими особами організації.

Рекомендації, що видаються аудитором за результатами аналізу стану ІС, визначаються використовуваним підходом, особливостями обстежуваної ІС, станом справ з безпекою і ступенем деталізації, що використовується при проведенні аудиту. У будь-якому випадку, рекомендації аудитора повинні бути конкретними і застосовними до даної ІС, економічно обґрунтованими, аргументованими (підкріпленими результатами аналізу) і відсортованими за ступенем важливості.

Аудиторський звіт є основним результатом проведення аудиту. Його якість характеризує якість роботи аудитора. Він повинен, принаймні, містити опис цілей проведення аудиту, характеристику обстежуваної ІС, вказівку меж проведення аудиту і використовуваних методів, результати аналізу даних аудиту, висновки, ці результати містять оцінку рівня захищеності АС або відповідність її вимогам стандартів, і, звичайно, рекомендації аудитора по усуненню наявних недоліків і вдосконалення системи захисту.

Таким чином, використання аудиту в інформаційній системі дає можливість чітко визначити місце інформаційних систем та їх вплив у діяльність підприємства. Адже за результатами аудиту інформаційної безпеки (при впровадженні нового програмного забезпечення на підприємстві та для аналізу діючого, з метою виявлення можливих недоліків й їх усунення) можна не тільки побудувати оптимальну за ефективністю та витратами корпоративну систему захисту інформації, а й проаналізувати бізнес-процеси і визначити основні інформаційні потоки сучасного підприємства, які мають бути захищені [2, с. 85].

Список використаних джерел

1. Аудит інформаційної безпеки - основа ефективного захисту підприємства [Електронний ресурс] / Я. В. Рой, Н. П. Мазур, П. М. Складанний // Кібербезпека: освіта, наука, техніка. - 2018. - № 1. - С. 86-93. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cest_2018_1_11
2. Ус Р.Л. Аудит інформаційних технологій-новий вид аудиту організацій / Ус Р. Л. // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 1. - С. 81-86

ЛУБЕНЕЦЬ Ірина,

ЛАВРЕНКО Дарина

студенти ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

Дмитро ПЛЕВИЧ

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СУЧАСНИЙ СТАН АВТОМАТИЗАЦІЇ АУДИТУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасний етап функціонування економіки характеризується зростанням інформаційного навантаження на управлінський персонал. Це визначає актуальність проблеми комплексної автоматизації управлінської діяльності на основі сучасних інформаційних технологій та засобів телекомунікацій.

Автоматизація управлінської діяльності - об'єктивний процес, який має охопити галузь у цілому, основою якого є створення високоорганізованого середовища, що має охоплювати і об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі, бази даних знань, інші засоби інформації, що дасть змогу на якісно новому рівні проводити як повсякденну оперативну роботу, так і аналіз стану та перспектив діяльності в цілому, приймати науково - обґрунтовані управлінські рішення.

Питанням контролю та аудиту в умовах застосування інформаційних технологій присвячено праці таких авторів як: С. Івахненко, Л. Калініченко, Б. Кудрицький, О. Сапоговська, С. Яремко, Дж. Робертсон, Дж. Чемплейн, В. Хопвуд та інші.

Автоматизована інформаційна технологія (АІТ) – системно організована для вирішення задач управління сукупність методів і засобів реалізації операцій збору, реєстрації, передачі, накопичення, пошуку, опрацювання і захисту інформації на базі застосування розвинутого програмного забезпечення, засобів обчислювальної техніки і зв'язку, а групою способів, за допомогою яких інформація пропонується клієнтам[1, с. 25].

Програмне забезпечення для автоматизації аудиту можна поділити на дві групи:

1) програми загального і проблемно-орієнтованого призначення, які використовуються при проведенні аудиту: текстові та табличні редактори, системи управління базами даних, правові бази даних, програми

електронного документообігу, виконання математичних і статистичних розрахунків, автоматизації бухгалтерського обліку та фінансового аналізу;

2) спеціалізовані програми аудиту: програми автоматизації аудиторської діяльності, проведення аудиту по суті, підтримки прийняття аудиторського рішення та комплексні інформаційні системи аудиту.

Найширші можливості мають комплексні інформаційні системи аудиту, які забезпечують необхідні для аудиту можливості усіх або більшості інших програм загального, проблемно-орієнтованого та спеціального призначення. Процес аудиту в комплексних інформаційних системах включає такі етапи:

1. Підготовка до проведення аудиту. На цьому етапі здійснюється ознайомлення з діяльністю підприємства з метою визначення можливості проведення аудиту та укладається угода про проведення аудиту.

2. Планування аудиту. На цьому етапі розробляють план та програму проведення аудиту, розраховуються аудиторський ризик та рівень суттєвості.

3. Проведення аудиту. На цьому етапі здійснюють проведення аудиту по суті за різними розділами аудиту.

4. Завершення аудиту. На цьому етапі здійснюють аналіз отриманої інформації та формують аудиторський висновок і звіт.

Інформаційні технології надають інструменти для багатьох контрольних технологій, оскільки включають компоненти технології, процеси, людей, та фізичну інфраструктуру — також як і інформацію безпосередньо.

Якщо аналізувати ситуацію, яка склалася у сфері аудиторського контролю в Україні стосовно автоматизації, то необхідно стверджувати, що є певні проблеми, які стримують розвиток інформаційних технологій в аудиторській практиці.

Однією з основних причин недостатнього впровадження сучасних технологій у практику аудиторської діяльності, є відсутність взаємозалежності між ефективністю аудиту та успіхом аудиторської фірми на ринку. Попит на сучасне програмне забезпечення з боку аудиторів відсутній, тому ІТ-компанії працюють в даний час виключно під конкретного замовника, розробляючи програмне забезпечення у відповідності до потреб даної аудиторської фірми. Як вихід з цієї ситуації, достатньо, щоб Аудиторська палата України і Спілка аудиторів України розробили і затвердили концепцію системи автоматизації аудиторської діяльності, її технічні параметри. Такий підхід забезпечить підвищення довіри аудиторів до програмного забезпечення, зменшить собівартість розробки програмних комплексів і підвищить якість аудиторських перевірок в Україні [2, с. 324].

Значною проблемою є низький рівень комп'ютерної грамотності аудиторів. Характерно, що переважна більшість аудиторів старшого

покоління із значним досвідом роботи є недостатньо обізнані у можливостях сучасних інформаційних технологій. Тому Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, зокрема Інспекції із забезпечення якості, необхідно офіційно визнати необхідність поглиблення рівня комп'ютеризації аудиту, розробити та впровадити у практичну діяльність аудиторів ряд заходів, що націлені на реалізацію освітніх програм у даній сфері діяльності.

Оскільки сучасний рівень комп'ютеризації аудитування в Україні не відповідає світовим тенденціям у даній сфері діяльності, як вихід з такої ситуації необхідно реалізувати наступні заходи:

1) оздоровити ринок аудиторської діяльності шляхом створення добросовісного конкурентного середовища;

2) для підвищення прибутковості аудиторських фірм Органом суспільного нагляду розробити рекомендації стосовно встановлення мінімальної вартості аудиторських послуг;

3) офіційне визнання необхідності комп'ютеризації роботи аудиторів і перегляд вимог щодо включення у їх склад знань і навиків по використанню інформаційних систем і технологій;

4) інспекції із забезпечення якості розробити і затвердити технічні вимоги і параметри програмного забезпечення аудиту, що відповідно зменшить ризики ІТ-компаній і здешевить кінцевий програмний продукт для аудиторів України [3, с. 230-233].

На сьогодні автоматизація є перспективним напрямом розвитку аудиту, оскільки використання автоматизованих інформаційних систем та технологій сприяє розширенню спектра аудиторських послуг, покращенню їх якості, зменшенню трудомісткості аудиторських послуг, підвищенню інтелектуалізації аудиторської роботи. Потреби практики на сьогодні не забезпечені якісними програмними рішеннями, тому існує необхідність в створенні автоматизованої інформаційної системи, що задовольняла б основні вимоги вітчизняного аудиту.

Список використаних джерел

1. Калініченко Л. Т. Проблемні питання щодо автоматизації аудиту в Україні, Л. Т. Калініченко, Г. В. Калініченко, Вісник Дніпропетровського університету. 2011. № 5. - 282-284 с.

2. Кудрицький Б. В. Комп'ютеризація аудиторської діяльності в Україні: проблеми та шляхи подолання. 2011. №18. - 320-327 с.

3. Сапоговська О. В. Автоматизація вітчизняного аудиту: проблеми та перспективи О. В. Сапоговська Вісник ЖДТУ. 2010. № 3. - 230-233 с.

ЛУК'ЯНОВА Аліна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ В РЕАЛІЯХ СЬОГОДЕННЯ

Стрімкий розвиток інфраструктури, поглиблення інформатизації господарських процесів діяльності підприємств, установ та організацій посилило залежність від інформаційних технологій (ІТ), які використовують в системах управління. Середовище інформаційних технологій – це складна система, яка об'єднує різні інформаційні, програмні, технічні, людські й інші види ресурсів для досягнення цілей організації, підприємства чи установи. Задоволення потреб у зручності, сучасності, зрозумілості, точності упирається в регулярне застосування в системі управління організацій аудиту інформаційних технологій (ІТ-аудиту). ІТ-аудити є ключовим компонентом для забезпечення якості інформаційних систем та прикладного програмного забезпечення.

Використання інформаційних систем при проведенні аудиту дотепер залишається складним питанням. Нині майже відсутні теоретичні рішення в галузі контролю з використанням інформаційних технологій, адже це вимагає перегляду основ автоматизації прийомів і способів його здійснення. Головним інструментарієм аудитора досі залишаються універсальні табличні редактори, бухгалтерські та аналітичні програми.

Найчастіше аудиторі знаходять заміну спеціалізованим програмам шляхом виконання нескладних розрахунків, друку типових форм робочих аудиторських документів; використання нормативно-правової довідкової бази в електронному вигляді; виконання запитів до електронної бази даних; перевірки окремих розрахунків, що здійснюються на різних ділянках обліку; формування реєстрів бухгалтерського обліку й альтернативного балансу з використанням електронної бази даних клієнта; проведення комплексного аналізу фінансового стану економічного суб'єкта за допомогою окремих програм. Таких широко розповсюджених програм декілька, а саме: «Грант», «Консультант Плюс», «Юрисконсульт», «Ліга: Закон» [1].

Ці програми виконують головну роль – дозволяють швидко відшукати і надають для перегляду і друку потрібний нормативний

документ з бухгалтерського обліку, оподаткування різних видів діяльності, правового регулювання підприємництва тощо.

Проводячи ІТ-аудити, підрозділи внутрішнього аудиту повинні забезпечити дотримання Національних стандартів внутрішнього аудиту та Кодексу етики аудиторів. Забезпечення якості – це процес відстеження цієї відповідності шляхом оцінки процесу аудиту на різних рівнях: постійний моніторинг процесу аудиту та періодична внутрішня та зовнішня оцінки якості.

Більш детально процес гарантії якості для будь-якого виду аудиту описано у Главі 6 «Методологічних вказівок для внутрішнього аудиту в державному секторі». Проте, у цій частині коротко зазначено найбільш важливі аспекти забезпечення якості при проведенні ІТ-аудиту.

У наш час аудитор повинен розширити свою увагу більше на систему обліку і внутрішнього контролю, зосередившись на методичному, інформаційному, програмному та технічному забезпеченні комп'ютерної інформаційної системи. Потрібно налаштовувати математичну логіку обробки звітів з вихідними даними для отримання результату – конкретного показника ефективності діяльності підприємства, або набору таких показників.

Домінування комп'ютерних технологій, визначає такі особливості комп'ютерного аудиту:

- завдання аудиту змінюються завдяки дослідженням ефективності та надійності функціонування інформаційної системи;
- в об'єкт перевірки залучаються елементи автоматизованої інформаційної системи, що визначають надійність функціонування, а також якість інформації, що формується;
- проведення перевірки в комп'ютерній інформаційній системі вимагає активного застосування комп'ютеризованих методів аудиту;
- необхідно враховувати, що процес аудиторської перевірки в розвиненому середовищі комп'ютерної обробки даних неможливий без дослідження надійності функціонування автоматизованої інформаційної системи;
- поширення інформаційних технологій аудиту призводить до повної або часткової автоматизації роботи аудиторів [2].

Переваги застосування комп'ютерної техніки при проведенні аудиту розглянуті на рис. 1.

Інформаційні системи комплексної автоматизації аудиторської діяльності. Рівень сучасних інформаційних технологій дає змогу говорити про необхідність створення систем, спрямованих на комплексну автоматизацію аудиторської діяльності загалом. Такі системи повинні створювати автоматизоване інформаційне середовище в межах аудиторської фірми, здатне забезпечити потреби керівництва компанії в інформації для управління аудиторською діяльністю [4].

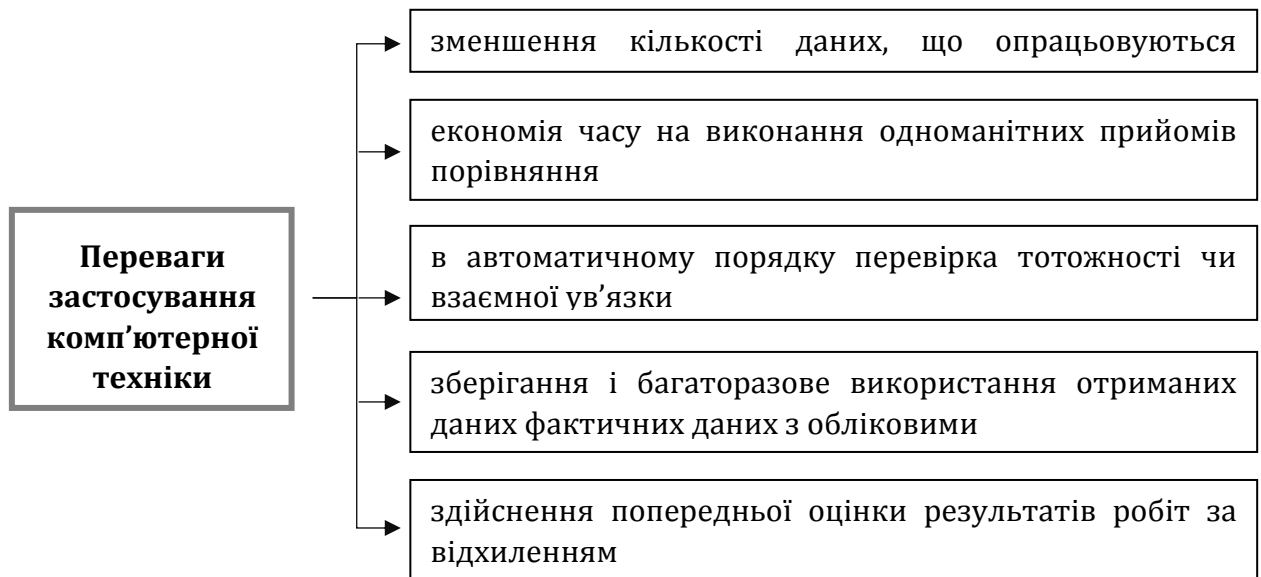


Рис. 1. Переваги застосування комп'ютерної техніки

Джерело: побудована автором за даними [3].

Отже, проведення ІТ-аудиту дозволяє концентрувати роботу на ділянках обліку з підвищеною імовірністю присутності перекручень. На даний момент, в Україні виникає необхідність розробки програмного забезпечення, що містило б у якості одного з основних компонентів частину інформаційної бази комп'ютерної системи клієнта та яке б поєднувало задачі аналізу системи обліку і контролю, оцінки внутрішньогосподарського, контрольного, додаткового ризику, обчислення на їхній основі ризику не виявлення і планування на його основі обсягу вибірки облікових даних у єдиний програмний комплекс.

Список використаних джерел

1. Кудирко О. М. Комп'ютеризація аудиту в Україні: актуальні проблеми та реальні перспективи / О. М. Кудирко. // Економічна наука. Економіка та держава. – 2018. – №9. – С. 34–38.
2. Овчарик Р. Ю. Аудит на базі комп'ютерних програм: продуктивність, рентабельність та тенденції розвитку / Роман Юрійович Овчарик. // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука» // Серія: «Економічні науки» // Облік, аналіз та аудит. – 2017. – №1. – С. 68–72.
3. Долбнева Д. В. Сучасний стан і напрями удосконалення аудиторської діяльності в умовах європейської інтеграції України та застосування Міжнародних стандартів / Д. В. Долбнева. // Економіка та держава. – 2018. – №2. – С. 72–76.
4. Хох В. Д. Автоматизована система проведення аудиту інформаційної безпеки комп'ютерних систем та мереж / В. Д. Хох // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – Кропивницький : ЦНТУ, 2018. – №. 31. – С. 174–181.

ЛЯСКОВЕЦЬ Діана

магістрант кафедри митної справи

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ

Аналіз результатів реалізації стратегії логістичного аутсорсингу дозволяє зробити висновки про ефективність прийнятого рішення, а також виявити проблеми в розвитку бізнес-системи і можливі шляхи їх вирішення. Помилки в управлінні реалізації стратегії логістичного аутсорсингу можуть і повинні бути виправлені. Іноді помилки впливають безпосередньо з неналежного виконання контракту про аутсорсинг, але вони можуть бути також і наслідком неправильного планування на початкових стадіях підготовки проекту.

В рамках реалізації стратегії логістичного аутсорсингу диверсифікації бізнесу даний аспект практично не зазнає змін, так як результат оцінюється, перш за все, власником капіталу, топ-менеджментом – учасником угоди ланцюга замовник-аутсорсер. Прийнятий алгоритм накладається на організаційну структуру управління взаємодією. Збір інформації для побудови системи оцінки здійснюється в ході побудови моделі даних управлінського обліку. При цьому плануються не тільки фінансові, а й нефінансові показники в рамках заданих цілей замовника. Рекомендується для визначення кінцевих цілей реалізації стратегічного аутсорсингу взяти диференціацію цілей із загальної теорії менеджменту: продуктові, операційні, управлінські, ресурсні цілі. Процес розробки управлінських рішень полягає в постійному або періодичному порівнянні заданих характеристик, показників з поточними значеннями.

Складність даного порівняння при стратегічному логістичному аутсорсингу полягає в тому, що показники носять не тільки кількісну, але і якісну, незмірну характеристику.

При цьому набір основних вимірників, що базується на ключових показниках ефективності, скорочується, а система збалансованих показників зазнає змін. В контексті двобічних управлінських науковці вбачають трансформацію системи збалансованих показників для оцінки ефективності діяльності в дві системи: з одного боку, це – система збалансованих показників в звичному вигляді, що відображає ступінь задоволеності клієнтів, тривалість логістичних циклів, продуктивність і

продуктивність елементів інфраструктури. Так звана логістично-маркетингова система показників.

З іншого боку, з'являється нова система збалансованих показників, яка відображає, ефективність інвестицій, – інвестиційна система. Інвестиційна система відображає баланс між фінансовими аспектами діяльності на пряму, вимогами власників, бізнес-процесами аутсорсера.

Дві системи існують паралельно, показники оцінки можуть існувати як в двох системах, розкриватися і доповнюватися, так і в рамках однієї системи. Перша система збалансованих показників будується для топ-менеджменту аутсорсингової компанії з метою прийняття рішення оперативного і стратегічного характеру. Друга система будується, перш за все, для власників, що направляють інвестиції в розвиток нового напрямку. Система збалансованих показників орієнтована на вимір досягнень компанією її стратегічних цілей.

А дана розбивка систем збалансованих показників, глибина деталізації показників, інструментарій їх аналітичної обробки та графічного представлення дозволяє не тільки виміряти ефективність кожної сторони процесу, але є нескладною і досить ємною, що особливо важливо в рамках роботи компаній в сфері малого підприємництва. Аналіз йде щодо створення додаткових цінностей як для клієнта, аутсорсингової компанії в цілому, так і для замовника. Система замовник-аутсорсер при цьому розглядається не просто як сформована структура, а як система взаємопов'язаних бізнес-процесів, спрямованих на досягнення стратегічних та оперативних цілей аутсорсинг-проекту. Характеристика системи збалансованих показників для оцінки стратегій логістичного аутсорсингу приведена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика системи збалансованих показників для оцінки ефективності логістичного аутсорсингу

Ознака	Система збалансованих показників	
	логістично-маркетингова	інвестиційна
Мета	розрахунок логістичної ефективності стратегії логістичного аутсорсингу	розрахунок економічної ефективності стратегії логістичного аутсорсингу
Значення для замовника	інформаційна складова проекту, що дозволяє оцінити подальший розвиток проекту	оцінка ефективності інвестицій в реалізацію стратегії логістичного аутсорсингу. Розподіл мети по вимірникам. Ухвалення управлінських рішень
Значення для аутсорсера	оцінка основних вимірників ефективності логістики, маркетингу аутсорсингової компанії. Розподіл цілей по вимірникам. Ухвалення управлінських рішень	оцінка економічної ефективності діяльності аутсорсингової компанії

Відповідальний за формування	аутсорсер	замовник
Періодичність	щомісяця, щороку	щомісячно, щоквартально, півріччя, щорічно
Наслідок	визначення завдань і розподіл їх по логістичним бізнес-процесам	розробка програми дій по досягненню цілей. Визначення розміру ресурсів для вливання
Контроль	можливість замовника контролювати логістичні складові, вчасно оцінити ринок і займану аутсорсером частку	можливість аутсорсера контролювати економічну ефективність компанії, відповідно власний прибуток
Форма звітності	карта показників	карта показників

Джерело: побудовано автором.

Досягнення балансу «вкладення / результат / сервіс / розвиток» є природним завданням при реалізації стратегії логістичного аутсорсингу. Запропонована схема системи збалансованих показників дозволяє зрозуміти, що високий рівень логістичного сервісу (пов'язаний із зростанням витрат) дозволяє підсилити лояльність клієнтів компанії, залучити нових, збільшуючи обсяг продажів, а підвищення продуктивності логістичної інфраструктури (складської, транспортної) і оптимізація рівнів запасів дозволяє підвищити прибутковість аутсорсингового напрямку компанії, відповідно, прибутковість вкладених активів.

Список використаних джерел

1. Cronin M.J. Unchained value: the new logic of digital business / M.J. Cronin. – Boston, MA: Harvard Business Press, 2015. – 203 p.
2. Богдан С.В. Аналітичне забезпечення оцінки ефективності логістичного менеджменту підприємства / Л.В. Титенко, С.В. Богдан, О.Ю. Муравський // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 25. – С. 867–872
3. Титенко Л.В. Інформаційна логістика бізнес-процесів у системі стратегічного управління / Л. В. Титенко // Економіка та суспільство. – 2018. – Вип. 16. – С. 504–512

ЛЯШЕНКО Олена

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Науковий керівник:

ШЕРЕП Ігор

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для кожного сучасного підприємства головною метою є отримання прибутку від діяльності. Від того, як побудований бухгалтерський облік залежить можливість достовірно визначити дохід та оцінити результат діяльності підприємства. Одним з аспектів ефективності підприємницької діяльності є правильне обчислення доходів, їх облік та аналіз.

Однією з головних проблем в обліку доходів – це несвоєчасне та недостовірне їх відображення в обліку. Несвоєчасність відображення інформації призводить до виникнення недостовірних даних, які використовуються для прийняття управлінських рішень, які в свою чергу впливають на репутацію об'єкта господарювання і як наслідок – фінансові витрати чи втрата клієнтів-покупців. Щоб інформація відображалася своєчасно та достовірно потрібно звернути увагу на роботу персоналу, контролювати робочий процес. Недостовірне або неповне відображення доходів відбувається, частіше за все, умисно для того, щоб штучно зменшити базу оподаткування та таким чином зменшити податок на додану вартість, який необхідно заплатити до бюджету. Для того, щоб уникнути такої ситуації, потрібно якісно контролювати систему сплати податків та перевести облік ПДВ на окремий синтетичний рахунок 6 «Поточні зобов'язання».

Ще однією проблемою є аналітичність та оперативність інформації про доходи. Недосконалість аналітичного обліку доходів впливає перш за все на оперативність інформації, а також достовірність. Якщо потрібна інформація про доходи для внутрішнього або зовнішнього користувача надається в достатньому обсязі, вчасно, в потрібну йому мить для вирішення певного завдання, то в такому випадку проблеми з оперативністю надання інформації не існує.

Облік доходів постійно розвивається та покращується через удосконалення комп'ютерної техніки, спеціальних програмних забезпечень, які мають часом дуже велику вартість. Це також можна віднести до проблем обліку доходів, враховуючи те, що витрати мають прямо пропорційне значення відносно доходів: чим більші витрати, тим менші доходи, що суперечить меті будь-якого сучасного суб'єкта

господарювання. Тому доцільно дуже відповідально і об'єктивно підходити до питань витрат цього напрямку, оцінюючи реальну їх необхідність.

Також до проблем в організації обліку доходів можна віднести відсутність співвідношення у класифікації доходів. Визнані доходи у бухгалтерському обліку класифікуються згідно з вимогами П(С)БО 15 «Дохід» [1], де зазначено, що склад доходів, віднесених до відповідної групи, встановлено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Ще однією проблемою, яку потрібно відмітити є теоретична база знань бухгалтера. Нажаль розвиток спеціаліста з бухгалтерського обліку не можна назвати стрімким та динамічним через відсутність фінансової спроможності роботодавця надати можливість відвідувати семінари, тренінги, курси тощо для підняття рівня знань. Через часті зміни, які відбуваються в обліку, бухгалтер потребує постійного професійного росту, тому пропонується обрати оптимальний варіант для саморозвитку бухгалтера – підписка на періодичні видання.

Після аналізу вищеназаних нормативних документів було виявлено, що класифікація доходів в них не співпадає. НП(С)БО 1 регулює та відображає питання стосовно складання фінансової звітності, а П(С)БО 15 спрямований на загальні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства. Не дивлячись на суперечливість, ці два документи мають однакову юридичну силу і однаково використовуються в обліку, хоча інформація, яка вказується в П(С)БО 15 «Дохід», має виступати за основу для утворення інших документів. Отже, аналіз нормативно-правових актів, на які спираються користувачі під час визначення результатів діяльності підприємства, показав, що вони взагалі не мають єдиної класифікації доходів та фінансових результатів, що не дає можливості їх використання під час формування нових дієвих облікових. Окрім того, розвиток вітчизняної практики організації фінансового обліку доходів і фінансових результатів свідчить про його недостатню спрямованість на запити користувачів бухгалтерської інформації.

Отже, судячи з вищевикладеного видно, що на підприємствах існують проблеми, які заважають обліку доходів, впливають на їх достовірність, якість відображення і процес обліку доходів потребує удосконалення. Вирішення цих проблем зробить можливим якісно відображати доходи в системі бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» [Електронний ресурс] : затв. Наказом М-ва фінансів України від 29.11.99 р. № 290. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Затв.

Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3745-12/page>

3. Якубенко С. С. Проблеми обліку витрат та доходів [Електронний ресурс]: Соціум. Наука. Культура. – Режим доступу: <http://intkonf.org/yakubenko-ss-problemi-obliku-vitrat-ta-dohodiv>

МАЗУРЕНКО Наталія

студент коледжу

Науковий керівник:

ТАРАЩЕНКО Наталія

спеціаліст першої категорії, адміністратор ЄДЕБО

Торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Й ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Практично всі Європейські країни (в тому числі й ті, що належать до постсоціалістичних, тобто починали реформування в схожих з українськими умовах) значно випереджають Україну як за позицією в світових рейтингах інституціональної якості фіскальної системи, так і за характеристиками впливу оподаткування доходів малих підприємців на економічну активність населення та наповнення бюджету.

Спроби поліпшити використання фіскального та регуляторного потенціалу оподаткування доходів ФОП досі призводять лише до коливань рівня тінізації малого підприємництва, але майже не впливають на реальні масштаби господарської діяльності ФОП, чи обсяги надходжень до бюджетів.

Значно більше уваги вітчизняні науковці приділяли проблематиці оподаткування малого бізнесу, зокрема, порівнянню принципів і пріоритетів оподаткування доходів ФОП в Україні із аналогічними характеристиками оподаткування малого і мікропідприємництва в інших країнах [1,2,3]. Проте ігнорування впливу оподаткування ФОП на виконання завдань політики перерозподілу доходів, регулювання платоспроможності різних верств населення та реалізації соціальних пріоритетів політики доходів (вони вирішуються, переважно, засобами оподаткування особистих доходів, а останнім часом – і майна та процесів його успадкування [4]) може призвести до вагомих негативних наслідків. Адже загальна чисельність ФОП в Україні у 2015р. сягнула більше 1,6 млн. осіб, що становить практично 10% загальної чисельності зайнятого населення України [5]. Отже, характер оподаткування такої значної частини населення, безпосередньо зайнятого в суспільному виробництві виступає вагомим фактором виконання завдань регулювання особистих доходів.

Серед явних відмінностей вітчизняної системи оподаткування доходів ФОП від пільгових режимів оподаткування малого і мікробізнесу в розвинутих країнах ми відносимо наявність в останніх «мінімального порогу масштабів господарської діяльності», що передбачає необхідність її реєстрації для цілей оподаткування.

Зокрема, в Австралії мінімальний обсяг річного обороту, що зумовлює необхідність реєстрації господарської діяльності для цілей оподаткування становить 76196 американських доларів. В Канаді – 29970\$, в Великобританії – 111288 \$ і навіть в Південній Африці – 141377 \$.

Навіть найменший з перелічених показників (29970\$) після перерахунку за актуальним обмінним курсом гривні до американського долара суттєво перевищує максимальну межу річного обороту, за якого в Україні допускається реєстрація в якості ФОП I групи (300 тис. грн. річного обороту).

Така відмінність масштабів господарської діяльності, що обліковується і оподатковується в розвинутих країнах та в Україні зумовлює, на нашу думку, не лише кількісні, а і якісні відмінності в сприйнятті підприємцями податкового навантаження. Зокрема, максимальні обсяги річного доходу 300 тис. грн. (близько 10 тис. доларів США за фактичним обмінним курсом) практично унеможлиблює для вітчизняних підприємців використання сторонньої консультативної допомоги для ведення податкового обліку і визначення суми податкових зобов'язань. Адже вартість такої допомоги (якщо вона достатньо кваліфікована) буде становити значну частину виручки. За таких масштабів господарської діяльності вираш від оптимізації оподаткування просто не покриватиме витрат на оплату послуг з такої оптимізації.

Отже мінімальні масштаби господарської діяльності переважної більшості ФОП в Україні унеможлиблює використання складних процедур диференціації податкових зобов'язань залежно від параметрів господарської діяльності чи рис соціального становища підприємця. Тоді вкрай спрощена система податкового обліку, передбачена українським законодавством для платників єдиного податку (яка навіть не передбачає визначення і документального підтвердження витрат, що зазвичай зумовлює переважну частку трудомісткості й витрат на ведення податкового обліку) виступає, практично, чи не єдиною формою, прийнятною в умовах поширених в Україні масштабів господарської діяльності ФОП. Проте з іншого боку, це закриває майже всі можливості диференціації податкового навантаження залежно від параметрів господарської діяльності та соціального статусу підприємця, від форм його участі в фінансуванні соціальної сфери, чи формуванні фінансових ресурсів уряду.

Отже, нам здається принципово важливим для планування напрямів розвитку системи оподаткування доходів ФОП розуміти, що чинні пріоритети цієї системи – це вимушене спрощення, форма адаптації до мінімальних обсягів доходів переважної маси вітчизняних підприємців. Але побічним наслідком таких пріоритетів стала повна втрата регулятивного потенціалу. Адже податки мають настільки значний регулятивний потенціал, наскільки диференційовані ставки оподаткування. Якщо ставки

податку не змінюються залежно від параметрів господарської діяльності чи соціального статусу платника, то й стимулювати поширення певних моделей економічної поведінки вони не здатні.

Список використаних джерел

1. Нікітішин А.О. Нова система оподаткування доходів фізичних осіб // Фінанси України. - 2004. - №10. - с. 65 - 72.
2. Михайленко С.В. Деякі особливості податку на доходи фізичних осіб // Вісник соціально - економічних досліджень: Збірник наукових праць/ Ред. Зверяков М.І. - О.: ОДЕУ, 2004. - Вип. 16.- с. 185 - 190.
3. Поліщук О.В. Василевський В.О. Оподаткування малого бізнесу у провідних країнах світу / Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 7. Частина 1. 2014. С. 133 – 136.
4. Пикетти, Т. Капитал в XXI веке. – Москва: Ад Маргинем Пресс. 2015. – 592 с.
5. Статистична база Державної служби статистики України. Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

МАКАРИЦЬКА Тетяна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ ТА ОПОДАТКУВАННІ

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку зростає актуальність використання моделювання, статистичного аналізу та методів обліково-аналітичних систем при прийнятті управлінських рішень. Це дозволяє здійснювати аналіз діяльності економічних об'єктів як на мікро-, так і на макрорівні, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення та здійснювати прогнозування показників. Невизначеність зовнішнього середовища, що пов'язана із політичною нестабільністю в Україні, суттєво впливає на результати оцінювання, тому застосування комп'ютерної техніки збільшує їх ефективність. У зв'язку з цим виникає потреба у кваліфікованих фахівцях, які матимуть знання і навички застосування моделювання та якісного статистичного аналізу, що забезпечить їм можливість вирішувати завдання сьогодення і мати конкурентні переваги серед інших фахівців на ринку праці [2, с. 549].

Формування обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання передбачає врахування галузевих особливостей, які впливають на бізнес-процеси, що відбуваються на підприємстві. Саме процесно-орієнтований підхід дозволяє формувати відповідне поставленим меті та завданням обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством. Процес формування обліково-аналітичного забезпечення містить виявлення, вимірювання, реєстрацію та накопичення первинної облікової інформації; узагальнення інформації шляхом формування звітності; контроль інформації; аналіз сформованої інформації. Якість і доцільність обліково-аналітичного забезпечення досягається в декілька етапів:

- 1) виявлення і аналіз потреб в обліково-аналітичній інформації з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів господарювання;
- 2) визначення структури обліково-аналітичної системи, в межах якої формуються різні види обліку, аналізу і контролю;
- 3) визначення методологічних, організаційних і технологічних аспектів функціонування обліково-аналітичної системи [2, с. 165].

Керуюча система – це функціональні та економічні служби на чолі з адміністрацією. Вона складається з такої інформаційної бази: фінансово-

господарського планування, прогнозування, нормативної документації, облікових даних, аналізу інформації, вироблення рішень та ін. Керована система – це об'єкти управління керуючої системи: основне виробництво, виробничо-господарська діяльність, трудові та фінансові ресурси, активи, пасиви тощо. Між керуючою та керованою системами відбувається взаємодія (інформаційний зв'язок). Керуюча система періодично передає розпорядження в керовану систему – це є прямий (керуючий) зв'язок. Прямий зв'язок – це потік директивної інформації. До прямого зв'язку відноситься, наприклад, передавання, касиру платіжних документів на заробітну плату. Керована система також має зв'язок з керуючою – це зворотний зв'язок. Зворотний зв'язок можна визначити як інформаційний зв'язок за допомогою якого в управляючу частину надходить інформація про наслідки управління об'єктом – звітність. Тобто інформація про новий стан об'єкта, який виник під впливом управляючих дій, наприклад, платіжні документи про виплачену заробітну плату [1, с. 546]. Керуюча та керована системи взаємодіють і з зовнішнім середовищем, керуюча одержує інформацію із зовнішнього середовища, а керована система може сама впливати на зовнішнє середовище. Під зовнішнім середовищем розуміємо сукупність зовнішніх умов відносно деякого суб'єкта. Воно є результатом діяльності деякої сукупності суб'єктів. Таким чином, керуюча, керована та інформаційна системи підприємства функціонують в інформаційному середовищі.

Цифрові технології затребувані. Великий бізнес шукає партнерів, здатних виконувати цілі, пов'язані з розробкою програмного забезпечення і переведення бізнесу на вигідніші технології. Але звертати увагу на розвиток технологій повинен не тільки бізнес, а й уряд. Потрібно звернути увагу на цей ринок не з точки зору того, що там є гроші, а з точки зору того, що це все-таки двигун економіки в країні. В цілому, експерти очікують, що ринок ІТ-індустрії зросте до \$4,5 млрд. Адже Україна давно довела, що вміє створювати дійсно гнучкі корпоративні інноваційні системи для ІТ-компаній, а також для компаній, які фактично задіяні в різних сегментах бізнесу. Це і ритейл, і логістика, і комунікаційні технології.

Список використаних джерел

1. Інформаційні системи і технології в економіці : посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. В.С. Пономаренка. – К. : Академія, 2015. – 544 с.
2. Титенко Л. В. Логістичні принципи формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством / Л.В. Титенко–2017.
3. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. / Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. – Київ, ТОВ «Агентство «Україна», 2017. – 92 с.

**МАЛИНОВСЬКА Альона,
МАМОНОВА Анастасія**

магістранти кафедри обліку та оподаткування

Науковий керівник:

Ольга ГРИГОРЕНКО

к.е.н., асистент кафедри обліку та оподаткування

Київський національний торговельно-економічний університет

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ERM ТА BPR СИСТЕМ

Все частіше йде мова про бізнес-процеси у зв'язку з автоматизацією бізнесу. Даний термін використовується для означення ERM ТА BPR систем та інших інструментів, які можуть знадобитися в роботі бізнес-консультантів та ведення автоматизованих процесів. Роль реінжинірингу бізнес-процесів (BPR) в реалізації ERP-систем (ERP) має першорядне значення. Для такої реінжинірингу використовується безліч підходів, оскільки найбільш підходяще ERP-рішення може забезпечити максимальну відповідність тільки на вісімдесят відсотків існуючого робочого процесу організації, в якій впроваджується ERP.

Рекурсивний зв'язок між BPR і інформаційними технологіями призвела тільки до швидкої еволюції ERP-систем. Інтеграція ERP з керуванням ланцюгами постачання й її готовність до роботи в мережі є основною порядком денним для розробників ERP. Багато можливості реінжинірингу ще належить розвинути на основі досліджень в галузі знань, штучного інтелекту та експертних систем баз даних. Enterprise risk management (ERM) –це концепція яка описує методики та процеси, які застосовуються організаціями для управління ризиками і можливостями, пов'язаними з досягненням поставлених цілей [1].

Таблиця 1

Методи впровадження ERM системи

Назва етапу	Опис етапу
Поетапна реалізація	Автоматизуються лише кілька пов'язаних бізнес-процесів. При такому варіанті ризик невдачі відносно низький.
«Великий вибух»	Установка цілком і відразу. Це дуже ризикований варіант, який кращий для компаній з простою організаційною структурою і відносно нескладним виробництвом. Цей метод вимагає інтенсивної стадії тестування, оскільки необхідно ретельно перевірити, наскільки безпомилково автоматизовані всі бізнес-процеси.
Розгортання	Введення в дію на одній ділянці виробництва, а потім вже поширюється на інші ділянки.

Джерело: побудовано автором за даними [2].

ERM закласти фундаментальний ризик менеджменту, в тому числі, виявити конкретні події або обставини, які здатні вплинути на досягнення цілей в компанії, оцінити їх з точки зору можливості та масштабу наслідків, розробити стратегію реакцій та оцінити ефективність. Очевидно, що умови ведення бізнесу пов'язані з великою кількістю ризиків, без підготовки та налагодженої стратегії можна стати жертвою непередбаченої події, яка може стати загрозою для досягнення поставленої цілі. Для уникнення даної ситуації дуже важливо мати надійну програму ERM, яка є складовою стратегії компанії та інтегрованою в її повсякденній бізнес операції. У табл. 1 наведено методи впровадження ERM системи.

Також, для організаційного вдосконалення всіх заходів ефективності бізнес-процесів використовують систему (BPR). BPR — це революційне усунення кризових явищ, тотальне поліпшення бізнес-процесів, комплексної трансформації підприємства (комплексне вдосконалення бізнес-процесів), створення та підтримка системи безперервного підвищення результативності бізнесу [3]. Дана система дозволяє практично позбутися існуючих бізнес-процесів, які неефективні і заважають компанії розвиватися. Але, в першу чергу, компанія повинна мати сформоване бачення, місію та стратегічні цілі подальшого розвитку, а також впроваджене управління за допомогою системи цілей.

Хоча реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) став часто пропонованим рішенням для досягнення стабільної конкурентоспроможності бізнесу, не всі спроби виявилися успішними. Деякі емпіричні дослідження показують, що, хоча BPR призвела до різких покращень у часі, витратах та якості, загальні результати для бізнес-підрозділу або всього підприємства з точки зору прибутку іноді розчаровують. Реінжиніринг має будуватися на основі знань та розумінь в потребі вивчення його в більш цілісній формі з урахуванням людських та організаційних питань, таких як організаційна стратегія, організаційна культура та стійкість до змін. Хоча існує багато протиріч, пов'язаних з BPR, сучасні підприємства постійно зацікавлені в проведенні ініціатив з реінжинірингу та розвитку комерційної свідомості.

BPR призначений для скорочення часу виконання функцій та оптимізації використання ресурсів, поліпшення ділової активності в процесі глобалізації та комплексного задоволення клієнтів за допомогою моделі 24X365. Не лише BPR призвів до підвищення продуктивності результатів організацій, але перепроєктування бізнес-процесів відіграє у цьому вагомий роль. Багато провідних організацій впровадили BPR для підвищення продуктивності та формування стійких конкурентних переваг, що допоможе їм ефективніше працювати на ринку. Наприклад, опитування 180 американських та 100 європейських компаній виявило, що 75% з них за останні роки доклали значних зусиль з реінжинірингу [4].

Отже, основними характеристиками реінжинірингу бізнес-процесів (BPR) є міжфункціональна орієнтація, інновації процесів і орієнтованість на

клієнта, чисті плани і радикальні зміни в бізнес-процесі організації з використанням систем планування ресурсів підприємства (ERP). Інновації і значні поліпшення в продуктивності бізнес-процесів важко реалізувати без використання потенціалу ERP. Більшість бізнес-процесів були розроблені до появи сучасних комп'ютерів і комунікаційних технологій. Було б доцільно використовувати ERP-систему для інновацій бізнес-процесів, а не просто для автоматизації. Синергія двох систем може застосовуватися не тільки для транзакційних і трудомістких бізнес-процесів, а й для зміни систем управління роботою в організації. Дане об'єднання покращує координацію і доступ до інформації між організаційними одиницями, що дозволяє більш ефективно управляти взаємозалежністю завдань.

Список використаних джерел

1. ERM/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.cfo-russia.ru/glossariy/detail.php?ELEMENT_ID=1929
2. Що таке ERP система [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.fd.ru/articles/1231-что-такое-erp-sistema>
3. Реінжиніринг як один з факторів трансформації комерційної свідомості персоналу підприємств/[Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/7.pdf
4. Литвиненко Л.Л., Собкова А. О. Особливості реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах ЄС/ Л.Л. Литвиненко, А. О. Собкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – С. 83–87. /

МЕЛЬНИК Ірина,

ЦХАЙ Діана

студенти факультету управління фінансами та бізнесу

Науковий керівник:

ФІРМАН Володимир

к.т.н., доцент, доцент кафедри безпеки життєдіяльності

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Із розвитком економіки питання охорони праці на підприємствах набуває важливого значення. В контексті взаємодії працівників та роботодавців виникає необхідність забезпечення взаємовигідних умов співпраці, які передбачають створення належних умов праці. Створення таких умов має на меті не тільки отримання соціального ефекту, а є визначальним фактором підвищення ефективності господарювання через підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва, мінімізацію втрат тощо.

Кожен прагне працювати в комфортних та безпечних умовах. Проте, не кожен задумується про витрати пов'язані із створенням цих умов, рівнем їх виправданості та обґрунтованістю.

В умовах недосконалості ринкових механізмів усі ці витрати відносять на собівартість продукції [1]. В результаті, за недбале ставлення до охорони праці на підприємствах розплачуються не їх керівники, а суспільство. При цьому, діюча система пільг і компенсацій не спонукає керівників поліпшувати умови праці, тому що ці витрати розкладаються на всіх споживачів і не впливають на економічні результати роботи підприємства. З іншого боку, штрафні санкції, що сплачуються підприємствами у разі незадовільного стану системи охорони праці та при наявності фактів травмування і професійних захворювань працівників нині досить значні, хоча зберігається позитивна динаміка щодо зниження їх кількості. Так, за даними Фонду соціального страхування кількість нещасних випадків у 2018 році на 11% менша, ніж у 2017 році [2]. Ці обставини змушують будь-якого роботодавця серйозно замислитися, що краще – зазнавати збитків, чи, не конфліктуючи із законом, своєчасно вкладати кошти у профілактичні заходи, що зберігають життя і здоров'я людей. Все це обумовлює важливість та актуальність дослідження формування обліково-аналітичного забезпечення управління охороною праці на підприємстві.

Згідно статті 19 Закону України «Про охорону праці», фінансування витрат на охорону праці здійснює роботодавець. Проте законом встановлено розміри витрат на охорону праці. Для підприємств, що утримуються за рахунок бюджету, розмір витрат на охорону праці встановлюється у колективному договорі з урахуванням фінансових можливостей. Для підприємств, незалежно від форм власності, або фізичних осіб, які використовують найману працю, витрати на охорону праці становлять не менше 0,5 % від фонду оплати праці за попередній рік [3]. Очевидно, що ці кошти не зменшують кількості нещасних випадків. Тому нагальною потребою сьогодення є удосконалювання методичної бази для виконання економічних оцінок відрахувань і розрахунків в охороні праці. Витрати на охорону праці, техніку безпеки, понесені відповідно до законодавства повинні бути спрямовані роботодавцем на належне функціонування системи управління охороною праці на підприємстві та забезпечення працівникам соціальних гарантій у галузі охорони праці.

Заходи з охорони праці на підприємствах в обліковому аспекті мають, переважно, витратний характер (доплати та надбавки за умову в шкідливих умовах праці, матеріальні витрати тощо), здійснюють навантаження на собівартість продукції, в той час як результат від понесених витрат в більшості випадків не має виразного економічного ефекту, не дає миттєвого результату, виражаючись економією, та має, передусім, соціальний та мотиваційний ефект. Ототожнення суб'єктами господарювання витрат на охорону праці з непродуктивними витратами або втратами зумовлено відсутністю дієвого інформаційного забезпечення управління ними, комплексного бачення інформаційної моделі управління витратами на заходи з охорони праці.

Для оптимізації облікового процесу щодо обліку витрат на охорону праці необхідно вести на підприємствах первинні та зведені документи, серед яких :

1. Журнал перевірки стану охорони праці в підрозділі, у який записуватимуться результати перевірки;
2. Відомість обліку штрафних санкцій, розробляється з метою детального відображення в обліку накопичення витрат понесених внаслідок певних порушень
3. Журнал реєстрації штрафних санкцій, який полегшить їх облік та дасть можливість прослідкувати, коли і за що було сплачено той чи інший штраф;
4. Перелік робочих місць, виробництв, робіт, професій і посад, працівникам яких встановлено право на пільги і компенсації за роботу в шкідливих умовах праці;
5. Перелік шкідливих факторів виробничого середовища і трудового процесу на робочих місцях, що підлягають атестації за умовами праці. [4]

Чітка система документообігу прискорює оформлення і проходження документів щодо обліку витрат на охорону праці, підвищує відповідальність працівників всіх рівнів, що має справу з документами, за своєчасність їх складання, опрацювання.

Підсумовуючи вище наведене, можна зробити висновки, що удосконалення облікового забезпечення управління витратами на охорону праці має нагальну необхідність для суб'єктів господарювання, оскільки, охорона праці, як окремий інститут трудового права, має досить важливе соціальне та економічне значення.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0027-00> .
2. Стан виробничого травматизму [Електронний ресурс] // Фонд соціального страхування. – 2018. – Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/kievobl/uk/publish/article/100749;jsessionid=...>
3. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992 р. № 2694-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2694-12>.
4. Ронська О. Г. Облік та аналіз витрат на охорону праці і техніку безпеки персоналу підприємств : дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Ронська Ольга Григорівна – Тернопіль, 2015. – 200 с.

МУШИН Іванна

студент економічного факультету

Науковий керівник:

БЕСЧАСНА Дар'я

викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

**CRM-СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

На сьогоднішній день не всі українські компанії використовують CRM-системи, хоча це значно спрощує бізнес-модель, ведення наскрізної аналітики, знижує додаткові витрати та підвищує ефективність комунікації особливо для компаній, які займаються торгівлею.

CRM-система (Customer Relationship Management) – програмне забезпечення, призначене для автоматизації основних бізнес-процесів, зберігання, аналізу та систематизації інформації [1].

Наразі є кілька способів ведення даних на підприємствах в Україні exel, офісні програми (CRM), програми власної розробки, 1С, М.Е.Дос, хмарні системи Office 365, Google диски, паперові носії та багато інших ІТ та бізнес рішень.

За даними досліджень GfK Ukraine та Bitrix24 у 2018 рік тільки 6% українських підприємств використовують офісні програми для автоматизації власного бізнесу. Крім цього слід відмітити, що з усієї кількості підприємств, в яких не налаштована система CRM 80% - поки не збираються її запроваджувати, 5% - збираються найближчим часом, 4% збираються в новому році, 3% - в процесі налаштування, 2% - CRM була раніше, проте не влаштувала компанію з різних причин [2]. Компаніям, у яких немає цієї чітко налагодженої системи буде значно важче масштабуватись, так як саме це дозволяє контролювати всі процеси без великих трудових та часових затрат.

нагадування щодо взаємодій з клієнтом
моніторинг стадії закриття угод
ведення єдиної клієнтської бази
автоматизація та спрощення операційних процесів
збереження історії спілкування з клієнтом
фінансове планування та розподіл коштів
ефективність роботи в цілому

Рис. 1. Причини запровадження CRM-систем на підприємствах України

Джерело: розроблено автором

Існує безліч вагомих причин для того, щоб запровадити CRM-системи на підприємствах для спрощення взаємодії як всередині компанії, так і з її зовнішніми клієнтами. Що стосується світового досвіду запровадження CRM-систем, можна відмітити, що у Північній Америці та на середньому сході значно більше половини підприємств використовують системи, що є показником високої ефективності ведення та контролю бізнес-процесів.

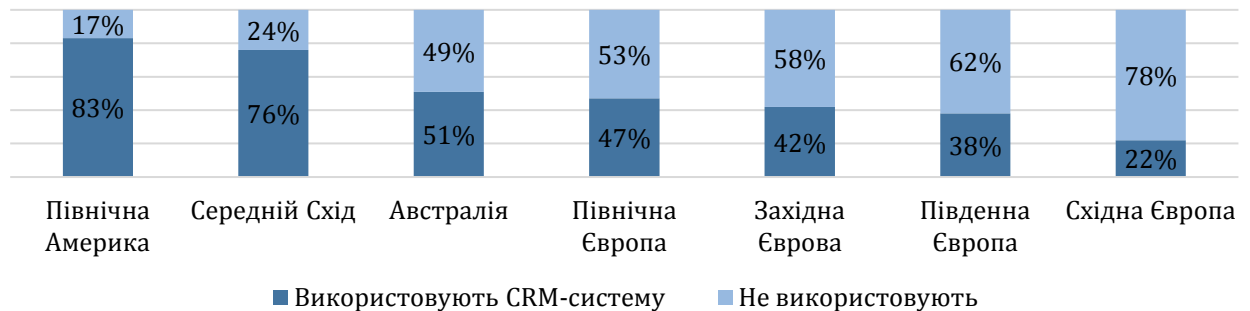


Рис 2. Рівень використання CRM-систем підприємствами у світі
Джерело: побудовано за даними [3].

Зараз запровадження CRM систем найбільш розповсюджені в таких галузях як продаж товарів, надання послуг, ІТ, промисловість та логістика. Проте в теперішню епоху діджиталізації такі системи варто запровадити і в галузях освіти, так як з кожним днем все більше зростає популярність онлайн та дуальної освіти. Також є доцільним перейняти досвід успішних навчальних закладів світу таких як Оксфордський університет, Національний Пекінський університет, Гарвардський університет та інші і почати використовувати CRM системи в Україні. Дана система буде безпосередньо впливати на роботу суб'єктів ЗВО та їх внутрішньої та зовнішньої взаємодії (рис. 2).

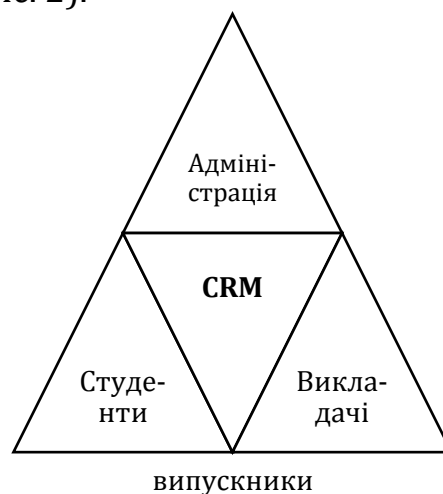


Рис. 3. Взаємодія суб'єктів ЗВО в CRM системі
Джерело: розроблено автором.

Дослідивши доцільність запровадження CRM можна сказати, що існують переваги для всіх суб'єктів:

- для викладачів впровадження полегшить комунікацію зі студентами, в тому числі, розповсюдження завдань та контроль їх виконання, формування тайм-менеджменту студентів, розподіл учбового навантаження між колегами, виконання планових KPI з консультативних та додаткових занять, а також можливість внутрішнього розподілу наукових/організаційних та інших питань;

- для адміністрації CRM спростить автоматизацію та документообіг нормативно-розпорядних документів для викладачів та студентів, а також буде можливість впровадити IP-телефонію, яка допоможе якісно вести комунікації з зовнішніми суб'єктами (абітурієнтами, батьками студентів, партнерами та іншими);

- для абітурієнтів CRM в закладах вищої освіти буде мотивацією відвідування днів відкритих дверей, так як будуть додаткові нагадування, а також найкращим каналом для отримання інформації щодо вступу та навчання;

- для студентів CRM система буде корисною через можливість ведення всіх завдань з предметів в одному місці (а також розподіл часу на їх виконання), всі методичні файли будуть зберігатися в одному місці, можлива комунікація з групою та викладачами без використання додаткових інструментів (пошти, месенджерів та соціальних мереж),

- для стейкхолдерів, тобто партнерів ЗВО та можливих роботодавців для студентів CRM спростить пошук гідних працівників, відслідковування успішності студентів та оцінювання якості їхньої освіти, інформація про різноманітні заходи, інформування про можливості додаткової співпраці. В Україні та світі існує величезна кількість різноманітних CRM, тому виділимо фактори вибору: простота використання, простота запровадження, можливість масштабування та кастомізації, відгуки про компанію-розробника, широкий функціонал, наявність технічної підтримки під час використання, вартість розробки або підписки. В цілому можна відмітити, що запровадження CRM-систем позитивно вплине не тільки на автоматизацію процесів функціонування та комунікації у закладах вищої освіти, а загалом на конкурентоспроможність ЗВО та в майбутньому підвищить рівень якості освіти в Україні та її престиж.

Список використаних джерел

1. CRM: новый масштаб экономии [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www2.mojo-delo.ru>, 2018

2. ІТС.UA[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://https://itc.ua/> – Назва з титул. екрана.

3. Beschastna Darya, Padalko Lyudmyla Actuality of CRM systems' implementation in business activity [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: file:///C:/Users/Admin/Downloads/pdaba_23-7%D0%BD%D1%1.pdf

НАГОРНА Поліна

студент кафедри економіки та підприємництва

Науковий керівник:

ТЕРЕЩЕНКО Світлана

д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та підприємництва

Сумський національний аграрний університет

ЗЕЛЕНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Кількість населення світу росте надзвичайними темпами, тож сьогодні досить гостро постає питання у задоволенні попиту громади нашої планети на енергію, воду та харчові продукти. У межах поточної економічної моделі лінійного виробництва та споживання лише невелика частина відходів використовується повторно, переробляється або продається як вторинні матеріали. Переважна ж більшість, включаючи цінні і обмежені ресурси, вивозиться на звалища, або ж спалюється [2].

Разом з тим, зважаючи на обмежені потоки ресурсів, державні економіки більше не можуть спиратися на ці лінійні моделі виробництва та споживання. «Кругова», або циркулярна економіка є альтернативою цій моделі. Ця модель прагне зберігати продукти та матеріали в ланцюжку вартості протягом більш тривалого періоду часу та відновлювати сировину протягом терміну експлуатації продуктів для подальшого використання.

Термін «зелені закупівлі» започаткували десь в середині 90-их, першим почав його застосовувати ЄС. Потім цей тренд підхопили економічно розвинуті країни Азії – Японія, Південна Корея, Китай. Мова йде про те, що держава закуповує більш екологічні товари і послуги, тим самим держава інвестує в розвиток ресурсоефективних і більш чистих технологій виробництва. Зелені публічні закупівлі (ЗПЗ) – це інструмент кругової економіки, в основі якого знаходиться принцип екологізації закупівель, що спрямований, перш за все, на державний сектор. ЗПЗ – це такий процес, за допомогою якого органи державної влади купують товари або послуги, які мінімізують негативний вплив на навколишнє середовище та рівень утворення шкідливих відходів. Поняття «зелених» державних закупівель (далі - ЗДЗ) визначено в Повідомленні Європейської Комісії (СОМ (2008) 400) як «державні закупівлі для поліпшення стану довкілля» та «процес, в якому розпорядники бюджетних коштів прагнуть здійснити закупівлю товарів, виробів і послуг з більш кращими екологічними характеристиками

протягом усього їх життєвого циклу у порівнянні з продукцією аналогічного функціонального призначення». «Зелені» закупівлі також мають суттєвий вплив на розробку та упровадження енергоефективних та більш чистих технологій виробництва, покращення екологічних характеристик продукції протягом життєвого циклу. Застосовуючи ЗДЗ, органи державної влади можуть забезпечити промисловості реальні економічні стимули щодо розвитку «зеленої» економіки [1, с. 22].

Важливість ролі публічних закупівель також підкреслюється у програмі Глобальні Цілі Сталого Розвитку, прийнятій Організацією Об'єднаних Націй до 2030 року. Зокрема, Ціль № 12 «Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва» визначає одним із основних факторів такого переходу – «забезпечення сталої практики державних закупівель відповідно до національних стратегій і пріоритетів». Крім того, в декількох країнах, регіонах та містах розробляються власні стратегії розвитку кругової економіки, але публічні закупівлі все одно залишаються важливим інструментом переходу до кругової економіки. Серед типів товарів найбільш активно в межах концепції «зелених» закупівель просувають такі: енергоефективна техніка; офісні меблі з екологічних матеріалів; папір із вторсировини, автомобілі з електроприводом; електроенергія, отримана з відновлювальних (альтернативних) джерел.

Держава та державні установи є одним з основних споживачів товарів і послуг і, потенційно, може виділити від 5% до 20% від ВВП на забезпечення «зелених» закупівель. У деяких країнах Європи, наприклад Данії і Швеції щорічний рівень ЗДЗ становить близько 40% від загальних бюджетних витрат, в Японії він сягає 90%. Для того, щоб попит змінювався на користь товарів та послуг з покращеними екологічними характеристиками, важливо не тільки сприяти упровадженню енергоефективних та екологічних інновацій, технології більш чистого виробництва, а й визначити чіткі вимоги, правила та процедури для здійснення «зелених» закупівель. Надання переваги відносно придбання товарів та послуг з покращеними екологічними характеристиками дозволить сформувати ринок «зеленої» продукції, системно збільшувати його ринкову долю що, у свою чергу, сприятиме розвитку екологічних технологій, інновацій та інвестицій [6, с.75].

Перш ніж встановлювати вимоги до тендерних процедур, необхідно чітко визначити мету і предмет закупівель та інструментів, які будуть використовуватися для досягнення кінцевого результату. При встановленні екологічних кваліфікаційних вимог повинні дотримуватися умови створення конкурентного середовища та розвитку добросовісної конкуренції у сфері державних закупівель, запобігання проявам корупції та забезпечення раціонального та ефективного використання державних коштів.

Екологічні характеристики чи технічні специфікації використовувані для встановлення екологічних кваліфікаційних вимог не повинні визначатись на дискримінаційній основі [7]. Схема упровадження «зелених» державних закупівель повинна бути відображена в нормативно-правовій базі і передбачатиме наступні етапи упровадження:

1. Визначення категорії продукції, розробка та затвердження критеріїв для екологічних кваліфікаційних вимог.

2. Встановлення порядку провадження та моніторингу ЗДЗ, вимог до звітності та відповідальності постачальника за неправдиву інформацію щодо задекларованих екологічних характеристик продукції.

3. Розроблення методичних рекомендації для застосування екологічних кваліфікаційних вимог до товарів та послуг, що закуповується за рахунок бюджетних коштів [4].

Такий порядок повинен містити конкретні посилання на можливість включення екологічних вимог у категорію кваліфікаційних вимог для державних закупівель й методичку вибору категорії продукції.

Список використаних джерел

1. Настанова щодо застосування зелених закупівель в державному та приватному секторах економіки. Методичний посібник / [Барановська В.Є., Берзіна С.В., Богдан О.Д. та ін.]. – К.: вид-во «Інтерсервіс», 2013. – 76 с.

2. Берзіна С. В. «Зелені» державні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zhivaplaneta.org.ua/upload/zgz-berzina.pdf>.

3. Конащук Н. Е. Використання «зелених» критеріїв під час здійснення публічних закупівель // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», випуск 3(31), грудень, 2016 р. С. 133-136.

4. 26 зелених закупівель за екостандартами ЄС успішно провели в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://e-tender.ua/news/26-zelenih-zakupivel-za-ekostandartami-yes-uspishno-proveli-173>.

5. Що і як закуповують найбільші автодорожні комунальні підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eidos.org.ua/novyny/scho-i-yak-zakupovuyut-najbilshi-avtodorozhni-komunalni-pidprijemstva>.

6. Турченко О. Г. Впровадження стійких («зелених») закупівель: зарубіжний досвід. / О. Г. Турченко // Правничий часопис Донецького університету. – № 1/2. – 2016. – С. 73-80.

7. Звіт у рамках Партнерства ЄС для охорони довкілля і зростання у рамках програми «Озеленення економіки у країнах Східного партнерства» (EaP GREEN) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.green-economies-eap.org/topics/sustainablepublicprocurement>.

НЕМИРОВСЬКА Анна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНІ ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ

Хмарні технології є технологією обробки даних, в якій комп'ютерні можливості, ресурси та їх потужності надаються користувачеві як інтернет-сервіс. Якщо колись потрібно було на свій комп'ютер встановлювати програму, щоб її використати, то з появою хмарних технологій можна всього на всього зайти на сайт компанії або організації та там працювати з інформацією, даними та ресурсами, які потрібні для роботи.

Хмарні обчислення поділяють на кілька основних категорій за типами надаваних послуг:

1. IaaS (Infrastructure as a Service) – надання комп'ютерної інфраструктури у формі віртуалізації як послуги;

2. PaaS (Platform as a Service) – надання інтегрованої платформи для розробки, тестування, розгортання й підтримки веб-додатків як послуги. Архітектура розроблена в Microsoft і складається з кількох компонентів;

3. SaaS (Software as a service) – бізнес-модель продажу програмного забезпечення, при якій розроблювач (він же – постачальник) розробляє веб-додаток і самостійно управляє їм, надаючи замовникам доступ до програмного забезпечення через Інтернет;

4. DaaS (Desktop as a Service) – модель поширення й експлуатації програмного забезпечення [1].

Дивлячись на те, як розвиваються, розповсюджуються та використовуються хмарні технології, стало можливим використовувати їх в обліково-аналітичному процесі.

Хмарне програмне забезпечення надає малому бізнесу та їхнім бухгалтерам доступ до інформації будь-де, у будь-який час та на будь-який пристрій. Завдяки численним програмним рішенням, що додають додатки (наприклад, POS-системи), які можуть скористатися обліковим програмним забезпеченням (наприклад, Xero - хмарне бухгалтерське програмне забезпечення), бізнес може досягти значної ефективності. Вони також можуть реалізувати значні заощадження на витратах на обладнання та програмне забезпечення.

Хмарне програмне забезпечення також дозволяє бухгалтерам допомагати клієнтам способами, які не були можливі в минулому. Тепер стало можливим надавати послуги, які раніше були непрактичними та недорогими.

Від бухгалтерського обліку до повної послуги віртуального фінансового директора, бухгалтери тепер можуть зробити багато. Це особливо вигідно для малого бізнесу, який виріс до того, що їм потрібно розглянути можливість створення внутрішньої фінансової команди, яка б піклувалася про дотримання та внутрішню звітність - калькуляції, щомісячні звіти, прогнози тощо [2].

Хмарні технології для бухгалтерського обліку забезпечують безпечний метод зберігання інформації. Якщо комп'ютер або ноутбук компанії з фінансовою інформацією можуть бути втрачені або викрадені, це може призвести до порушення інформації. Проте, хмарний облік не залишає слідів фінансових даних на комп'ютерах компанії, а доступ до цих даних у хмарі зашифрований та захищений паролем. За допомогою хмарного обліку двом людям просто потрібні права доступу до тієї ж системи зі своїми унікальними паролями. Традиційні методи часто вимагають флеш-накопичувачів для транспортування даних, які можуть бути втрачені або викрадені.

Можливість автоматизації багатьох процесів ручного обліку та бухгалтерського обліку дозволяють бухгалтерам економити час та підвищити ефективність, дозволяючи витратити більше часу на зростання бізнесу. Можливість доступу до даних незалежно від місця розташування чи пристрою полегшує віддалені послуги та спілкування у будь-який час, що допоможе побудувати міцніші стосунки між бухгалтером та їх клієнтами. Можливість оновлення даних у режимі реального часу та швидкий доступ до фінансових даних та інформації швидко дає змогу приймати обґрунтовані рішення швидко. Хмарні технології для бухгалтерського обліку позбавляє від необхідності фізично зберігати та керувати паперовими документами, що вигідно як з точки зору витрат і службових приміщень, але й для навколишнього середовища. Можливість надання автоматичних оновлень допомагає покращити функціональність програми та покращити безпеку. Хмарне програмне забезпечення не несе витрат, пов'язаних з традиційним програмним забезпеченням. Інтеграційні можливості дозволяють підвищити ефективність та збільшити потужність хмарних технологій обліку [3].

Однак, не дивлячись на те, які плюси є у хмарних технологій, не можна виключати й проблеми в обліково-аналітичному процесі за допомогою цих хмарних технологій.

«Хмарна» модель відкриває нові, значні можливості для атак: якщо база даних хмари не продумана належним чином, то вада в програмному забезпеченні одного клієнта може відкрити зловмисникам доступ до даних

не тільки цього клієнта, а й всіх інших користувачів «хмари». Якщо постачальник «хмарних» послуг не впровадить належні заходи резервного копіювання, дані ненавмисно можуть бути видалені або вони можуть постраждати під час пожежі чи стихійного лиха. У «хмарному» середовищі зловмисник може використовувати вкрадену реєстраційну інформацію, щоб перехоплювати, підробляти або видавати спотворені дані. В такому випадку слід забороняти роздачу своїх реєстраційних даних широкому колу робітників і використання одних і тих самих паролів для всіх сервісів. Слабкі інтерфейси програмного забезпечення, які використовуються для управління і взаємодії з «хмарними» послугами, піддають систему цілій низці загроз. Ці інтерфейси мають бути правильно спроектовані та обов'язково включати аутентифікацію, управління доступом і шифрування, щоб забезпечити необхідний захист і готовність «хмарних» послуг.

«Хмарні» обчислення дають можливість організаціям будь-якого розміру задіяти велику обчислювальну потужність, але хтось може використати цю перевагу з непорядними намірами. Зловмисники можуть використовувати потужність серверів «хмари», щоб зламати шифрувальний ключ за лічені хвилини [4].

Отже, інформаційні хмарні технології мають свої переваги та недоліки в організації обліково-аналітичного процесу. Хмарні технології значно спрощують роботу бухгалтерів, але потрібно пильно слідкувати за роботою таких технологій, тому, що є велика ймовірність того, що хтось заподіє великої шкоди підприємствам.

Список використаних джерел

1. Фролов В. Впровадження "хмарних" технологій в практику бухгалтерського обліку / В. Фролов // Бухгалтерський облік і аудит. - 2013. - № 12. - С. 45-49.
2. Tim Goode. Зростання технології «хмарного» обліку / Tim Goode [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.skyaccountants.com.au/the-rise-of-cloud-accounting-technology.
3. Відомості про «хмарний» облік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://content.hubdoc.com/hubdoc-blog/cloud-accounting-faqs>.
4. С. Легенчук, Д. Лозинський // Журнал: Бухгалтерський облік і аудит. - Ідеальна система бухгалтерського обліку: утопічна ідея чи реальність ІТ-економіки. - 2014. - № 2. - С. 3-10.

НЕСТЕРЧУК Юлія

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЕЛЕКТРОННЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК СПРОЩЕНА СИСТЕМА НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ

Одним із важливих елементів адміністрування податкових платежів є організація консультативної роботи, під час котрої платникам податкових платежів надаються консультації із питань практичного використання окремих податкових законодавчих норм, визначення податкової бази і обрахунку податкових платежів, оптимізації податкових витрат, проведення податкового планування, мінімізації ризиків виникнення конфліктів із органами ДФС тощо.

Відповідно до вибору платника податкових платежів консультація надається в усній, письмовій чи електронній формі. Податковий кодекс України надає гарантії платнику податкових платежів, відповідно до якого він не може притягуватись до відповідальності, якщо він діяв згідно електронної форми надання податкової консультації навіть в разі, коли в майбутньому така податкова консультація була змінена або скасована [1].

В органах ДФС електронні консультації надаються через електронну адресу post@sfs.gov.ua (окрім звернень громадян і запитів на одержання публічної інформації). Електронні звернення від громадян приймаються в ДФС на електронну адресу: zvernennya@sfs.gov.ua в вигляді сканкопій або фотокопій письмових звернень із електронним підписом заявника із зазначеною датою і місцем проживання. Підпис громадянина в електронному зверненні може бути від сканованим або сфотографованим. Також відпрацьовуються електронні звернення громадян, які підписані із використанням електронного цифрового підпису.

Також відзначимо, що ДФС запровадила «Електронний кабінет платника», який є електронною системою взаємовідносин між платниками податкових платежів і органами ДФС. Система надає можливість платнику працювати в режимі «On-line» завдяки персональним комп'ютерам і смарт-пристроєм без встановлення спеціалізованого програмного забезпечення. В 2017 році до даного програмного продукту в розділ «Інформація з реєстрів» було доповнено - єдиним реєстром індивідуальних податкових консультацій, внаслідок чого фізичні та юридичні особи отримали можливість отримувати електронні консультації [2].

Окрім ДФС України електронні консультації надає ГО “Спілка податкових консультантів”, на офіційному Веб – сайті якої, можна заповнивши необхідну форму отримати будь – яку інформацію в податковій сфері.

Важливу роль протягом останніх років, почали відігравати консалтингові фірми, які також надають електронні консультації, але під час їх надання виникають певні ризики, зокрема: фінансові ризики, ризики договорів, ризики сплати та інформаційні ризики. [3]

Тому на наше переконання, на сучасному етапі доцільно отримувати електронні консультації в органах ДФС України, зокрема засобами електронного зв’язку, через мережу Інтернет (безпосередньо від громадян) надіслано – 2 049 (28,7 %) на отримання електронних консультацій, що на 738 звернень більше, ніж у 2017 році. Також протягом 2018 року органами ДФС було проведено 182 інтернет-конференції, в яких взяло участь 420,4 тис. платників податків [2].

Отже, електронне консультування в податковій сфері суттєво економить час, як тих хто надає консультації, так і тих хто їх отримує. В процесі дослідження нами встановлено, що електронні податкові консультації в Україні надають органи ДФС (через електронну пошту та електронний кабінет платника податків), спілка податкових консультантів та консалтингові компанії. Вважаємо, що електронні консультації в майбутньому мають стати пріоритетним напрямком роботи як ДФС України так і інших приватних компаній, які їх надають.

Список використаних джерел

1. Теремецький В.І. Проблема вдосконалення консультативно-роз’яснювальної роботи територіальними органами державної фіскальної служби України / В. І. Теремецький // Вісник Академії адвокатури України. – 2015. - Т. 12, № 3. - С. 39-47.

2. Офіційні дані Державної фіскальної служби України URL: <http://sfs.gov.ua/>

3. Титенко Л.В. Обліково-інформаційне забезпечення управління ризиками податкового консультування [Електронний ресурс] / Л. В. Титенко, С. В. Богдан // [http:// www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

НІКОЛЕНКО Крістіна

студент факультету обліку та податкового менеджменту

Науковий керівник:

АМБАРЧЯН Маргарита

к.е.н, доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ ЛІЗИНГУ ТА
ОРЕНДИ**

В економічній літературі та законодавчих актах відсутній єдиний підхід до визначення поняття «лізинг». У багатьох наукових працях лізинг трактується як оренда. Однак, лізинговий механізм має ширшу основу й одночасно містить у собі істотні властивості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, що тісно суміщаються і взаємно проникають одна в одну, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу. Саме звідси виникає проблема термінології лізингу, суть якої полягає у тому, що у світовій практиці немає єдиного тлумачення поняття «лізинг», а отже немає і єдиної думки щодо його економічної сутності. Наявність декількох точок зору пояснюється не тільки використанням різноманітних термінів для опису лізингових операцій (кредит, оренда, фінансова оренда, купівля-продаж, прокат), а й правовими та економічними особливостями лізингу в різних країнах [6, с. 39]. Проте методологічна невизначеність в економічних дослідженнях найбільш часто призводить до ототожнення лізингу з категоріями «оренда» (довгострокова фінансова оренда) та «кредит» (лізинговий кредит). Тому, для правильного розуміння сутності лізингу доцільним є порівняння економічних категорій «лізингу» та «оренди». Це дасть можливість зрозуміти спільні та відмінні риси й розкрити економічну сутність лізингу. Оренда та лізинг мають спільну, однотипну правову природу і оформляються відповідним договором. Лізинг є ширшим за економічним змістом поняттям у порівнянні з орендою. Тому, мають рацію ті автори, які розглядають оренду як складовий елемент лізингу. Між лізингом і орендою існує низка спільних рис та відмінностей, які наведено в табл. 1. [3, с. 123-125]. Спільними рисами оренди та лізингу є:

- 1) рух майна та призначення. Оренда та лізинг – це надання фізичною або юридичною особою у тимчасове використання майна іншій фізичній або юридичній особі;
- 2) платність і терміновість. Оренда і лізинг – це надання фізичною або юридичною особою у тимчасове використання майна за визначену плату на певний термін.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика оренди і лізингу

№	Оренда	Лізинг
1.	Об'єкти	
	Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурні підрозділи, нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення), майно, яке не увійшло у статутні фонди господарських суспільств [2].	Об'єктами лізингу можуть бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, яке може бути віднесено до основних фондів підприємства згідно із законодавством, в тому числі продукція, виготовлена державними підприємствами. В лізинг не можуть передаватися земельні ділянки та природні комплекси [1].
2.	Цілі використання об'єктів	
	Комерційні та некомерційні.	Виключно комерційні.
3.	Кількість учасників угоди	
	Суб'єктів оренди два: - орендодавець – юридична особа, яка передає право користування майном на визначений термін за певну плату; - орендар – фізична або юридична особа, яка отримує право користування предметом оренди[2].	Суб'єктів лізингу три: - лізингодавець - юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу; - лізингоодержувач - фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця; - продавець - фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу [1].
4.	Термін, на який укладається угода	
	Термін оренди є необмеженим.	Лізингова угода має термін дії не менше одного року.
5.	Поділ ролей та обов'язків	
	Орендар відіграє пасивну роль. Постачальник майна самостійно не фігурує.	Лізингоотримувач має права та обов'язки, притаманні покупцеві. Лізингодавець лише виконує волю лізингоотримувача – купує у виробника (постачальника) обрані основні засоби та надає їх у користування йому.
6.	Платежі за користування	
	За користування об'єктам оренди вноситься рівними частками.	Графік лізингових платежів визначається за згодою сторін із врахуванням побажань лізингоодержувача та фіксується у договорі. Лізингові платежі включають такі елементи, як суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; платіж як винагороду лізингодавця за отримане у лізинг майно; компенсацію відсотків за кредитом; інші витрати лізингодавця безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу [4, с. 10].

7.	Характер відносин	
	Відносини майнового найму.	Відносини майнового найму, купівлі-продажу, поставки, кредиту.
8.	Розподіл ризиків	
	Ризик випадкового знищення або пошкодження предмета договору несе (відшкодовує) орендодавець.	Ризик випадкового знищення або пошкодження предмета договору несе (відшкодовує) лізингоотримувач.
9.	Перехід права власності	
	Орендодавець протягом усього терміну дії договору оренди і по його завершенні є власником предмета оренди.	При лізингу лізингоодержувач, сплативши лізингові платежі (які в більшій частині є відшкодуванням вартості основних засобів наданих у лізинг), по закінченню дії договору стає власником наданого у лізинг майна [5, с. 346].

Джерело: складено автором.

В умовах сьогодення, лізинг в Україні є найбільш ефективним засобом довгострокового фінансування при придбанні основних засобів. Проведена порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди надала можливість зробити висновок, що лізинг має суттєві відмінності від оренди як за своїм характером, більш широкою сутністю, так і механізмом здійснення операцій, кількістю учасників та їх правами й обов'язками. Лізинг, хоча тісно і пов'язаний з орендою, проте є ширшим поняттям, оскільки містить в собі одночасно якості інвестиційної та орендної діяльності. Впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних засобів завдяки збільшенню доступу суб'єктів господарювання до зовнішніх джерел фінансування інвестицій та направленням вивільнених коштів на інші господарські потреби.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 11.12.2003 року № 1381-4.
2. Положення (Стандарти) бухгалтерського обліку 14 «Оренда».
3. Топішко Т. І. До питання про природу лізингових відносин: Економічний аналіз. Випуск 3 (19), 2008. С.123-125.
4. Усенко Я.О. Принципові відмінності оренди від лізингу: Бібліотека «Баланс», 2006.-№12. С. 10-11.
5. Фридель В. І. Економіко-правове регулювання лізингової діяльності: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – Вип. 28. Київ: КНЕУ, 2012. С. 345-352.
6. Годованець О. В. Облік та аналіз фінансового лізингу як форми інвестування: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, 2005. С.39-42.

НОРЕНКО Анастасія

студент факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин

Науковий керівник:

ТКАЧОВА Оксана

к.н.держ.управ., доцент кафедри комп'ютерних наук та інженерії програмного забезпечення

Університет митної справи та фінансів

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК НОВА ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Світова телекомунікаційна інфраструктура дає сьогодні можливість створення систем масового безперервного самонавчання, загального обміну інформацією, незалежно від тимчасових і просторових поясів. Становлення та розвиток цифрової економіки залежить від впровадження таких передових технологій. Водночас складно уявляється подальший розвиток цифрової економіки без повсюдного впровадження ІКТ, включаючи дистанційне навчання. Дистанційне навчання ввійшло в ХХІ століття як найефективніша система підготовки і безперервної підтримки високого кваліфікаційного рівня фахівців. Уже змінилося кілька поколінь використаних технологій – від традиційних друкованих видань до найсучасніших комп'ютерних технологій (радіо, телебачення, аудио/відеотрансляції, аудио/відеоконференції, E- Learning/online Learning, Інтернет- конференції, інтернет-трансляції). В ХХІ столітті доступність комп'ютерів і Інтернету роблять поширення дистанційного навчання ще простіше й швидше.

Останнім часом дистанційне навчання починає широко впроваджуватися в Україні, Казахстані та інших країнах СНД. Позитивним прикладом у сфері використання новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій в освіті є Сучасна Гуманітарна Академія (близько 30 учбових центрів України, в країнах СНД – Казахстан, Білорусь, Молдова, Вірменія, Таджикистан, Киргизія, де залучено більше 145 тисяч студентів). З 70-х років у Фінляндії при 10 університетах починають створюватися Центри дистанційного навчання, а також літні університети, яких налічується більше 20 з числом студентів в 30 000 чоловік, а Французький Національний Центр дистанційного навчання забезпечує дистанційне навчання 35000 користувачів в 120 країнах світу та ще багато інших країн можуть продемонструвати подібний досвід [1].

Основними принципами дистанційного навчання є інтерактивна взаємодія у процесі роботи, надання людям можливості самостійного освоєння досліджуваного матеріалу, а також консультаційний супровід у процесі дослідницької діяльності; навчання на відстані.

Дистанційне навчання – сукупність сучасних технологій, що забезпечують доставлення інформації в інтерактивному режимі за допомогою використання інформаційно-комунікаційних технологій від тих, хто навчає (викладачів, визначних постатей у певних галузях науки, політиків), до тих, хто навчається (студентів чи слухачів). Застосовується під час підготовки як у середніх загальноосвітніх школах і академіях, так і в бізнес-школах та університетах [2, с.1]. За визначенням професора Полат Є. С «Дистанційне навчання — це система навчання, заснована на взаємодії вчителя і учнів, учнів між собою на відстані, що зображає всі властиві навчальному процесу компоненти (цілі, зміст, організаційні форми, засоби навчання) специфічними засобами ІКТ та Інтернет-технологій» [3, с.95].

Основну роль у здійсненні дистанційного навчання відіграють сучасні інформаційні технології, комп'ютерної мережі Інтернет (технології on-line та off-lin). Необхідність в дистанційному методі навчання обумовлена різними факторами, серед яких можна назвати:

- 1) надання учням можливості вивчати той чи інший предмет програми, який не є для них профільним;
- 2) необхідність в дистанційній формі навчання в період, коли немає можливості або небезпечно відвідувати певні заклади;
- 3) можливість для учнів ліквідувати прогалини в знаннях або навпаки поглибити свої знання в цікавих для них областях;
- 4) потреба в інтерактивній взаємодії учнів і викладачів;
- 5) робота з дітьми – інвалідами або часто хворіють;
- 6) виконання проектів і дослідних робіт;
- 7) робота з обдарованими [4, с. 10].

Дистанційне навчання як інформаційна система, здійснюється за допомогою комп'ютерних телекомунікацій, має наступні форми занять: чат-заняття – навчальні заняття, здійснювані з використанням чат-технологій (проводяться синхронно); веб-заняття – дистанційні уроки, конференції, семінари, та інші форми навчальних занять, що проводяться за допомогою засобів телекомунікацій та інших можливостей; телеконференції – проводяться, як правило, на основі списків розсилки з використанням електронної пошти.

Сучасні засоби інформаційних технологій дозволяють використовувати при навчанні різноманітні форми подання матеріалу: вербальні та образні (звук, графіка, відео, анімація). В процесі проведення навчання в дистанційному режимі використовуються: електронна пошта, телеконференції, пересилання даних (послуги FTR-серверів); гіпертекстові середовища (WWW - сервери, де викладач може розмістити навчальні матеріали); ресурси світової мережі Інтернет; відеоконференції [5]. Перевагами дистанційного навчання є більш висока адаптивність до рівня базової підготовки та здібностям учнів, здоров'ю, місцем проживання тощо, і відповідно, кращі можливості для підвищення якості навчання;

підвищення якості освітнього процесу за рахунок орієнтації на використання автоматизованих навчальних і тестуючих систем, завданнями для самоконтролю; оперативне оновлення методичного забезпечення навчального процесу, тому що зміст методичних матеріалів на машинних носіях легше підтримувати в актуальному стані; навчатися можна безпосередньо спілкуватися з конкретним викладачем і задавати питання про те, що цікавить найбільше їх самих.

Також в дистанційному навчанні є й недоліки :необхідна висока самодисципліна, а результат залежить від самостійної роботи учня; можливість постійного доступ до інтернету, зокрема не всі викладачі є активними користувачами ПК. До істотних недоліків системи дистанційного навчання відноситься висока вартість побудови системи дистанційного навчання. На початковому етапі створення системи, великі витрати на створення системи дистанційного навчання, самих курсів дистанційного навчання і купівлю технічного забезпечення.

Таким чином, цифрова економіка є результат трансформаційних ефектів нових технологій загального призначення в області інформації і комунікації, зокрема введення дистанційних освітніх технологій в навчальний процес призводить до появи нових можливостей для реалізації проблемно-пошукової та проектної діяльності учнів, стимулює розвиток самостійності в організації діяльності. Здобувають не тільки нові інформаційні компетенції, необхідні кожному професіоналу для успішного функціонування в будь-якій діяльності, але і поповнюють перелік навичок і компетенцій, що відносяться до соціально значущих, визначальним подальшу успішність людини в усіх сферах його життєдіяльності.

Список використаних джерел

1. Міжнародний досвід дистанційного навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/mizhnarodnyj-dosvid-dystantsijnoho-navchannya>
2. Дистанційне навчання [Електронний ресурс]: https://uk.wikipedia.org/wiki/Дистанційне_навчання
3. Полат Е.С, Моисеева М.В., Петров А.Е. Педагогические технологии дистанционного обучения /Под ред. Е.С.Полат. – М., "Академия"
4. Сучасні тенденції розвитку дистанційного навчання [Електронний ресурс]: http://www.vtei.com.ua/images/VN/31_03.pdf
5. Дистанційне навчання як сучасна освітня технологія /відп. ред. Л.Б.Ліщинська. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – 102 с.

ОМЕЛЬЧЕНКО Анастасія

студент факультету обліку, аудиту та інформаційних систем

Науковий керівник:

КОРОЛЬ Світлана

д.е.н., доцент, професор кафедри обліку та оподаткування

Київський національний торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сфера інформаційних технологій (ІТ) активно розвивається, зокрема хмарні технології для організації зберігання і обробки даних. Такі технології з'явилися на ринку України в 2008 р. Це були лише безкоштовні хостинги поштових служб для студентів і викладачів. Впровадження хмарних технологій призводить до змін в організації управління підприємством, а особливо ведення бухгалтерського обліку, що забезпечує ефективну його організацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що впровадженню хмарних технологій на підприємстві було присвячено наукових праць багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, наприклад І.М. Бабина, О.М. Брадула, В.П. Завгородній, В.В. Євдокимова, С.М. Лайчук, М.П. Павлюковець, Р.І. Мачуга, О.М. Поліщук, Ю.В. Триус та інші. Однак, подальший розвиток технічних засобів і програмних продуктів обумовлює актуальність досліджень підходів до використання хмарних та Інтернет-технологій в обліку і звітності.

Темп розвитку ІТ зумовлює необхідність покращення та зміни підходів до їх застосування на підприємстві, яке неможливе без застосування сучасної обчислювальної техніки. Поява нових ІТ, покращення продуктивності персональних комп'ютерів і систем комунікацій забезпечує автоматизацію обліку. Вони використовуються від реєстрації первинних документів до підготовки звітності на запит різних користувачів для прийняття рішень на базі даних бухгалтерського обліку. Але питання розв'язання облікових задач є не до кінця вирішеними, навіть в обставинах широкомасштабної автоматизації, адже не всі підприємства готові до змін.

Використання хмарних технологій у бухгалтерському обліку дозволяє надавати необхідну інформацію на вимогу бухгалтера або іншого користувача з будь-якого місця планети, з будь-якого пристрою – комп'ютера, планшета або мобільного телефону засобами Інтернет. Це забезпечує економію фінансових, трудових і матеріальних ресурсів на обслуговування через зниження витрат на організацію баз даних і придбання дорогого програмного забезпечення. Також до інших важливих переваг використання хмарних технологій можна віднести: можливість

швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі; безпеку роботи у хмарній версії програми; зберігання резервної копії облікових даних; регулярні оновлення в автоматичному режимі; високу швидкість обробки даних.

Проте суб'єктам господарювання необхідно обачно впроваджувати новітні ІТ, адже вони також мають такі недоліки: необхідність постійного підключення до Інтернету; можливі збої в ній, що призупиняє роботу цілих відділів і всього підприємства; недостатнє поширення технологій у сучасному бізнес-середовищі; поява хмарних монополістів. Крім того, необхідно вирішити ряд технічних питань щодо впровадження та використання хмарних технологій.

Сьогодні в Україні вже ефективно використовуються хмарні сервіси, що допомагають вести бухгалтерський облік чи виконувати ряд облікових операцій:

1. Традиційні бухгалтерські системи (наприклад, «1С:Підприємство», «Бухгалтерія Онлайн» та інші).

2. Системи забезпечення подання електронної звітності та обміну електронними документами (наприклад, «М.Е.Дос», «Арт-Звіт Про» та інші).

3. Програмні сервіси для ведення обліку на основі хмарних технологій («Облік SaaS», «iFin», «СМАРТ бухгалтерія»).

Розвиток першої групи зумовлюється сучасним програмним забезпеченням, довірою користувачів до виробника продукту за довгі роки використання та стабільним положенням на ринку.

Безумовним лідером є спеціалізовані програмні продукти на платформі «1С» [1]. Конфігурації програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.3», «1С: Консолідація 8» та «1С: Документообіг» за допомогою хмарних технологій надають можливість віддаленого підключення всіх підрозділів підприємства через Інтернет-мережу до загальної системи ведення бухгалтерського обліку та документообігу. Переваги використання програмних продуктів серії «1С» пов'язані з більш розвиненими аналітичними можливостями, гнучкістю звітів та більш широким налаштуванням.

«Бухгалтерія Онлайн» – це сервіс, який надає змогу ведення оперативного, управлінського, бухгалтерського, податкового обліків та формування та подання звітності в державні органи в хмарі.

Друга група включає програмні забезпечення, що надають можливість подання електронної звітності до державних установ, обмін документами з контрагентами, надійність яких забезпечується електронним цифровим підписом. Найбільш розповсюдженими є програми «М.Е.Дос», «Арт-Звіт Плюс» та «Соната». Основними функціональними можливостями «М.Е.Дос» [3] є: автоматизація документообігу на підприємстві та контроль за його здійсненням; подача звітності в усі

контролюючі органи; розрахунок і нарахування заробітної плати співробітників, облік і управління персоналом; забезпечення захисту інформації завдяки шифруванню електронним цифровим підписом.

«Арт-Звіт Pro» [4] – це програмне забезпечення, що допомагає вирішити проблему своєчасного подання електронної звітності та забезпечити повний електронний документообіг. Програма надає можливості: формування звіту в програмі або імпорт з іншої програми; підписання звіту за допомогою КЕП/ЕЦП; подання звітності до ДФСУ, ПФУ, ДССУ та інших державних установ; отримання квитанції-підтвердження про здійснення операції; здійснення електронного документообігу з контрагентами.

Програмні продукти третьої групи забезпечують автоматизацію бухгалтерського обліку та подачу електронної звітності з використанням облікової програми, що розміщена в хмарі.

«iFin» [5] – це хмарний сервіс, що надає можливість формувати та подавати в державні органи замість користувача різні форми звітності (підсистема “Звітність”), а також дозволяє вести складський облік, автоматизований облік у картках співробітників, створювати бухгалтерські документи та організовувати електронний документообіг з контрагентами (підсистема “Бухгалтерія”). Більші можливості надає бухгалтерський продукт «Облік SaaS» [6], який розміщений у хмарі. Перевагами є повне, безпечне, та доступне здійснення бухгалтерського, податкового й управлінського обліку згідно з прийнятими стандартами відповідно до чинного законодавства через Інтернет-мережу.

Використання хмарних технологій неминуче обумовлено розвитком інформаційних технологій і діджиталізації всіх сфер життєдіяльності людини. Хмарні технології на ринку України з'явилися не так давно, проте суб'єкти господарювання вже активно їх використовують. Проаналізувавши основні переваги та недоліки хмарних технологій, можемо зробити висновок, що їх використання полегшує роботу облікових працівників та докорінно змінює їх функціональні обов'язки. Подальше дослідження цього питання є одним із напрямів розвитку автоматизації бухгалтерського обліку і звітності, що надасть змогу розробити новітні методи використання хмарних технологій і розв'язання облікових задач в умовах .

Список використаних джерел

1. 1С: Бухгалтерія 8.3. URL: <http://1c.ua/ua/>.
2. Бухгалтерія Онлайн. URL : <https://bo.pb.ua/>
3. М.Е.Doc. URL: <https://www.medoc.ua/>.
4. Арт-Звіт Pro. URL: <https://art-zvit.com.ua/>.
5. iFin. URL: <https://www.ifin.ua/>.
6. Облік SaaS. URL: <https://budget.oblik.ua/>.

ОСИКА Ольга

студент факультету обліку та податкового менеджменту

Науковий керівник:

АМБАРЧЯН Маргарита

к.е.н, доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ У ЛІЗИНГОВІЙ КОМПАНІЇ

Поширення лізингу як відносно нового виду підприємництва відбувається через механізми ринкових відносин, які активно запроваджуються у практику діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Лізинг відіграє роль важливого фінансового інструмента у ринковій економіці. Через лізингові операції створюються умови для розширення та оновлення основних виробничих засобів, необхідних для здійснення діяльності без значних витрат за короткий термін. Лізинг позитивно впливає на зниження втрат підприємств, пов'язаних з моральним старінням засобів виробництва [1].

Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [2]. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо. Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів: фінансовий та оперативний.

Основними нормативно-правовими актами в Україні, що здійснюють регулювання лізингової діяльності, є Господарський, Податковий, Цивільний кодекси, закон України «Про фінансовий лізинг» [3], які містять правові основи господарської діяльності, регулюють відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів та відносини, котрі регулюються цивільним законодавством, загальні правові й економічні засади фінансового лізингу: Господарський кодекс визначає загальні правові ознаки лізингових операцій; Цивільним кодексом визначено правову природу лізингу, сутність договору фінансового лізингу [4]; Податковий кодекс містить перелік податків і зборів, що справляються в

Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків і зборів, їх права й обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження та обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства, в тому числі й правила оподаткування лізингових операцій [5].

Бухгалтерський облік лізингових операцій здійснюється відповідно до П(С)БО14 «Оренда» [6]. Облікові аспекти угод фінансового лізингу показані на рис.1:

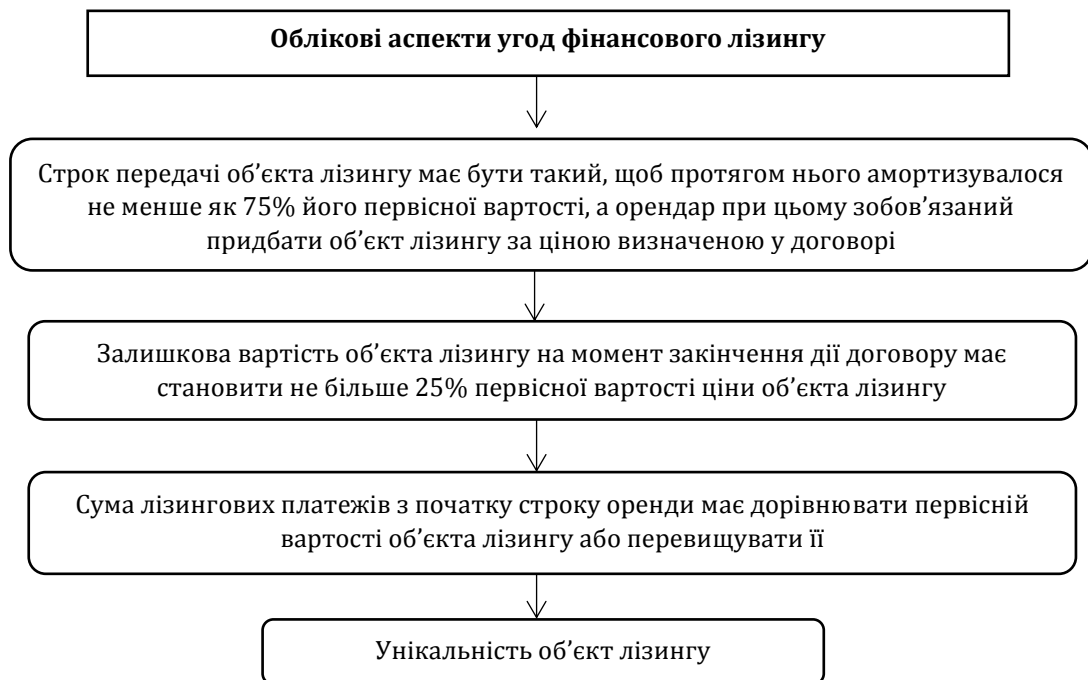


Рис. 1. Облікові аспекти угод фінансового лізингу

Джерело: побудовано автором.

Операція придбання об'єкта лізингу лізингодавцем у постачальника аналогічна придбанню основних засобів шляхом здійснення капітальних інвестицій. На рахунку 15 «Капітальні інвестиції» відображаються витрати пов'язані з придбанням об'єкта лізингу, а на рахунку 10 «Основні засоби» - ввід в експлуатацію. Також хочу відзначити, що лізингодавець має відображати переданий у фінансову оренду об'єкт як дебіторську заборгованість орендаря на рахунках 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» та 377 «Розрахунки з іншими дебіторами». Крім того, слід зазначити, що процес переведення до складу поточної заборгованості супроводжується зменшенням рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

Для обліку об'єктів, прийнятих в оперативний лізинг, на рахунку лізингоодержувача «Орендовані необоротні активи» доцільно відкривати субрахунки, аналогічні до рахунку «Основні засоби»: «Будинки та споруди, одержані в лізинг», «Машини та обладнання, одержані в лізинг»,

«Транспортні засоби, одержані в лізинг» [7]. Для відображення зносу лізингового майна відкривається окремий субрахунок до рахунку «Знос необоротних активів».

Основні проведення, які здійснює лізингодавець наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Основні проведення обліку фінансової оренди у лізинговій компанії

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Переведено до складу поточної заборгованості частину заборгованості за фінансовою орендою	377	181
Нараховано фінансовий дохід	373	732
Одержано лізинговий платіж:		
А) відшкодування вартості об'єкта	311	377
Б) фінансовий дохід	311	373

Джерело: побудовано автором.

Отже, зростання рівня зношеності основних фондів на українських підприємствах зумовлює необхідність їх оновлення й модернізації. За державної підтримки, хоча б на період становлення, лізинг в Україні стане дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки і альтернативою банківському кредиту. Україні прогнозують стрімке зростання попиту на послуги лізингових компаній найближчі 3-5 років за даними презентації дослідження «Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання», яке відбулося в Укрінформі. Для вдосконалення методики обліку лізингових операцій слід: застосовувати в обліку лізингодавця додаткові аналітичні рахунки для відображення лізингових операцій; встановити систему кодування для обліку майна на позабалансових рахунках, за операціями оперативного лізингу з допомогою додаткових цифр у шифрі рахунку; користуватися розробленими реєстрами аналітичного обліку для фіксації обсягу наданих послуг та стану розрахунків за оперативним та фінансовим лізингом; здійснювати автоматизацію обліку лізингових операцій через залучення та адаптацію готових програмних продуктів, таких як «1С: Бухгалтерія» до потреб лізингових компаній.

Список використаних джерел

1. Герасимович А.М., Задорожний З.В. Облік і аудит лізингових операцій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра с.-г. наук : 08.00.09. Тернопіль, 2008. 22 с.

2. Господарський кодекс України станом на 26.04.2015, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 08.11.2019)

3. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>

4. Цивільний кодекс України станом на 05.04.2015 р., зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/stru> (дата звернення 08.11.2019)

5. Податковий кодекс України станом на 07.05.2015, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 08.11.2019)

6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 "Оренда", зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0487-00> (дата звернення 18.11.2019)

7. Гудзенко Н.М. Дьяконова С.Ю. Облік лізингових операцій. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 2.С. 57-60.

ПАРАНИЦЯ Ольга

студент факультету педагогіки та психології

Науковий керівник:

ТЕСЛЕНКО Тетяна

к.пед.н., доцент кафедри педагогіки та методики початкового навчання

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

**СЕРЕДОВИЩА ДИНАМІЧНОЇ ГЕОМЕТРІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ
КОМП'ЮТЕРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ СУЧАСНОЇ
МАТЕМАТИЧНОЇ ОСВІТИ**

Сьогодні, коли все стрімкіше ростуть вимоги до рівня підготовки учнів, оптимізація навчального процесу стає одним із головних завдань вчителів шкіл.

Дослідження проблем комп'ютерної підтримки викладання математичних дисциплін у середній та вищій школах ведеться останнім часом особливо інтенсивно. Питанню інформатизації освіти, присвятили свої доробки наступні науковці: О.М. Гудерева, В.І. Грищенко, М.І. Жалдак, М.С. Львов, В.М. Монахов, Ю.С. Розумовський, О.В. та інші.

Системи динамічної геометрії (СДГ), або інтерактивні геометричні системи (ІГС), являють собою програмні середовища, що дозволяють створювати і маніпулювати геометричними побудовами, перш за все на площині (в плоскій Евклідовій геометрії) [1-2]. До того ж під час руху вихідних об'єктів геометричні побудови зберігають свою цілісність. СДГ призначені перш за все для вирішення завдань шкільного курсу геометрії: в них можна створювати всілякі конструкції з точок, векторів, відрізків, прямих; будувати графіки елементарних функцій, які також можливо динамічно змінювати варіюванням деякого параметра (або декількох параметрів), що входить (їх) в рівняння; будувати перпендикулярні і паралельні заданій прямій лінії, серединні перпендикуляри, бісектриси кутів, дотичні; визначати довжини відрізків, площі багатокутників і замкнутих кривих і т.д. Крім того, в деяких СДГ координати точок можуть бути введені вручну на панелі об'єктів, а рівняння кривих і дотичних до них в рядку введення за допомогою відповідних команд. СДГ також дозволяють працювати і з більш складними для розуміння студента розділами геометрії: проективної [2] і диференціальної. Особливу цінність представляють властиві деяким СДГ можливості візуалізації різного роду теорем, а також поетапного відтворення вирішення завдань та інших демонстрацій. Все це робить такі системи досить привабливими для шкільного і навіть вузівської освіти. Слід також зазначити, що СДГ визнані в усьому світі найбільш ефективним засобом навчання математики із застосуванням комп'ютерних технологій. На сьогоднішній день існує трохи

більше 40 СДГ - програм двомірної геометрії, з яких більшість - безкоштовно поширювані. До них можна віднести Apollonius, Cabri Geometry, C.a.R., CaRMetal, Cinderella 1.4, Cinderella 2.0, GeoGebra, Geometrix, Geometry Explorer, GeoNext, Kig, KSEG, Live Geometry і ін., Що функціонують на платформах iPhone / iPod Touch, Windows, GNU / Linux і Mac OS X. Для вивчення тривимірних геометричних об'єктів можуть бути використані Archimedes Geo3D, Cabri 3D, GeoGebra (починаючи з версії 5.0 Beta), Geometria, GeomSpace, GeomView, Géospace, GEUP 3D, Yenka 3D Shapes, WIRIS, які в сучасних методиках навчання, заснованих на застосуванні нових інформаційних технологій, відіграють важливу роль у розвитку просторового і геометричного мислення учнів [3]. У зв'язку з цим дослідження, присвячені програмам СДГ в тих чи інших сегментах системи сучасної освіти, вважаються актуальними.

В якості найпростішого прикладу розглянемо комп'ютерну модель, наведену на рисунку 1. Її можна використовувати як електронне інтерактивне наочний приклад при вивченні теми «Властивості кутів трикутника» в 7-му класі в якості динамічної таблиці. При зміні положення вершин трикутника А, В, і С відповідно змінюються значення градусних мір його кутів. Тому дана модель може бути використана вчителем під час евристичної бесіди, присвяченій теоремі про суму кутів трикутника. При потребі економії часу процес підсумовування градусних вимірів кутів можна автоматизувати за допомогою динамічного тексту, встановивши прапорець.

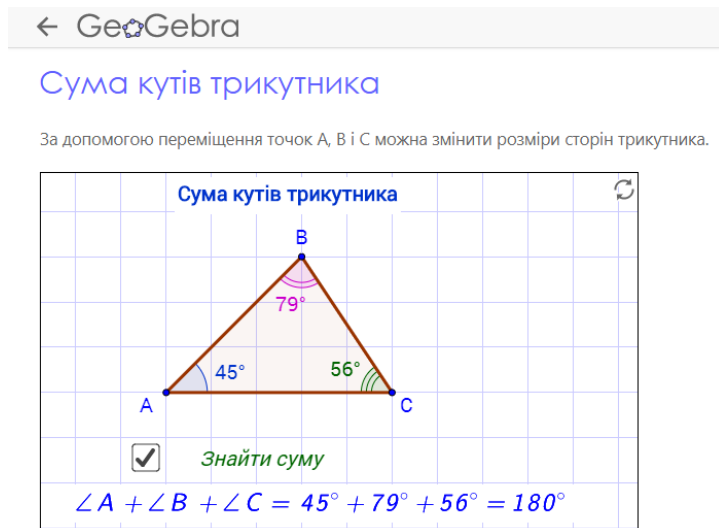


Рис. 1. Знаходження суми кутів трикутника

Джерело: побудовано автором.

Це ж завдання можна дати як домашнє напередодні вивчення даної теми. Його можна ускладнити, запропонувавши учням, які володіють GeoGebra, самостійно створити подібну модель, а потім провести дослідження. План дослідження учням надається. Сильним учням може бути запропоновано скласти такий план самостійно. За допомогою КМ,

представленої на рис. 5, учні після проведення відповідних досліджень (самостійних або під керівництвом вчителя) не тільки зможуть «відкрити» теорему про суму кутів трикутника, а й знайти ідею доведення цієї теореми і, можливо, самостійно її довести.

Для реалізації даної програми, необхідно мати, як мінімум, дві складові комп'ютерний клас в кожній школі і вчителі, що має відповідну підготовку роботи з комп'ютерними системами.

Список використаних джерел

1. Чемерис О.А. Досвід щодо комп'ютерних технологій в організації навчання геометрії для студентів-математиків / Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю – Сучасні інформаційні технології в освіті та науці|| (10-11 листопада 2016 р.) / за ред. Т. А. Вакалюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2016. – Вип. 3. – С. 17-23.
2. Ракута В. М. GeoGebra для початківців: навчальний посібник. / Ракута В. М. – Чернігів : ЧОІППО ім. К. Д. Ушинського, 2011. – 49 с.
3. Зиатдинов Р. А. О возможностях использования интерактивной геометрической среды Geogebra 3.0 в учебном процессе.//Материалы 10-й Международной конференции «Системы компьютерной математики и их приложения» (СКМП-2009), СмолГУ, г. Смоленск, 2009, С. 39-40
4. Зиатдинов Р.А. Геометрическое моделирование и решение задач проективной геометрии в системе GeoGebra.//Материалы конференции «Молодежь и современные информационные технологии», Томский политехнический университет, г. Томск, 2010, С. 168–170
5. Мартинович Д., Карадаг З., Макдугалл Д. (ред.). //Материалы второй Северо-Американской конференции GeoGebra, Университет Торонто, 2011
6. Р. А. Зиатдинов, В. М. Ракута. (2012). Системы динамической геометрии как средство компьютерного моделирования в системе современного математического образования. European Journal of Contemporary Education 1(1), 93-100
7. Гарипов И. Б., РМавлявиев. М., Хусаинова Э. Д. (2012). Использование динамической геометрической среды GeoGebra в изучении функционально-графических методов при решении задач с параметрами. Материалы третьего Российского научного семинара «Методы информационных технологий, математического моделирования и компьютерной математики в фундаментальных и прикладных научных исследованиях» (в рамках международной конференции ИТОН), с. 44-46
8. Зиатдинов Р. А., Джарвис Д.. (2013). От редакторов специального выпуска. European Journal of Contemporary Education 4(2), 68-71

ПОПОВА Олена

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Науковий керівник:

ШЕРЕР Ігор

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ТА МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Виконання завдань збутової та маркетингової діяльності на торговельному підприємстві залежить від системи інформаційного забезпечення – бухгалтерського обліку. Система бухгалтерського обліку інтегрує всі інші види обліку – внутрішньогосподарський (управлінський), статистичний, податковий і таким чином забезпечує інформаційні потреби управління збутом товарів та маркетинговою діяльністю торговельного підприємства. Облік збуту товарів на підприємствах торгівлі не ведеться за життєвими циклами товарів та сегментами ринку, тому і дані подальшого контролю та аналізу не дозволяють приймати рішення стосовно того, які ж саме товари і на які сегменти ринку необхідно постачати.

Бухгалтерський облік не надає оперативної інформації про те, які саме маркетингові дії є високоефективними, а які є непотрібними; яка група товарного асортименту реалізується краще, на яких сегментах ринку, та завдяки яким маркетинговим заходам; які товари залежно від життєвого циклу необхідно реалізовувати зі знижками.

Причина цих недоліків полягає в тому, що облікова інформація про витрати на збут та маркетинг відображається в обліку узагальнено на рахунок 93 «Витрати на збут» та не дає можливості приймати відповідні управлінські рішення.

Існують різні точки зору щодо організації обліку витрат на маркетинг та збут товарів. Ми погоджуємось з більшістю авторів, які вважають, що організувати бухгалтерський облік витрат слід таким чином, щоб було можливим розмежувати витрати на збут та витрати на маркетинг.

Для цього пропонується використовувати певний регістр аналітичного обліку цих витрат, який дозволить уникнути їх змішання [1, с. 412], перейменувати рахунок «Витрати на збут» на «Витрати на маркетинг і комерційну діяльність» з виділенням двох субрахунків – витрати на маркетинг і комерційні витрати» [2, с. 23], перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут, рекламу та маркетинг» [3, с. 16].

На наш погляд витрати на збут та витрати на маркетинг слід розмежувати як на синтетичному так і на аналітичному рівні з виділенням

окремих субрахунків та статей обліку відповідних витрат. Щодо перейменування рахунку 93 «Витрати на збут» на «Витрати на маркетинг і комерційну діяльність» ми згодні з науковцями, які вважають, що така назва не є актуальною оскільки зазначений вид діяльності охоплює всі витрати операційної діяльності, що пов'язані з придбанням і продажем товарів, а саме адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати [3, с. 16].

Недоцільною також вважаємо пропозицію щодо нової назви рахунку 93 «Витрати на збут, рекламу та маркетинг», оскільки витрати на рекламу становлять суттєву частку маркетингових витрат та, на наш погляд, повинні обліковуватись у складі витрат на маркетинг.

Отже, назва рахунку 93 «Витрати на збут» не відповідає складу облікованих витрат на збут та маркетинг. Тому ми пропонуємо перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут та маркетинг». З метою отримання детальної інформації для управління витратами вважаємо за доцільне відкрити до рахунку 93 субрахунки 931 «Витрати на збут» та 932 «Витрати на маркетинг».

Список використаних джерел

1. Протопопенко, Г. О. Витрати на маркетинг і збут: проблеми розмежування та обліку // URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3329> (дата звернення: 15.10.2019).
2. Дерій В.А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат / В.А. Дерій // Облік і фінанси. 2013. № 4. С. 20 – 23.
3. Безверхий К. До вдосконалення обліку непрямих витрат на збут, рекламу і маркетинг // Бухгалтерський облік та аудит. 2010. №12. С. 14 – 19.

ПОТАПОВ Сергій

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАНАСЮК Ольга

к.е.н., доцент, доцент кафедри аудиту та економічного аналізу

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ І ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Беручи до уваги сучасність на мікрорівні, діяльності підприємств і господарств, та їх необхідність в аналізі своєї діяльності, що забезпечує об'єктивну ефективність в розумінні мікропроцесів своєї діяльності та сприяє прийняттю результативних рішень і розвитку своєї діяльності. В Україні середні та великі підприємці розуміють необхідність аналізу основних засобів та своєї господарської діяльності. Це є важливим інструментом для прийняття ефективних управлінських та фінансових рішень, що безумовно відіграє свою роль як для конкретного підприємства так і для економіки країни, тому дана тема є актуальною. При проведенні аналізу основних засобів підприємства активно використовує дані статистичного обліку, бухгалтерського обліку і звітності та математичний апарат для опису економічних явищ.

Таким чином, аналіз забезпеченості підприємства основними засобами є одним з найбільш комплексних та системних завдань підприємства. Адже не одне підприємство не може функціонувати без необхідної кількості основних засобів.

Мета аналізу основних засобів полягає у визначенні ступеня забезпечення підприємства основними засобами, за умови найінтенсивнішого їх використання та пошуку резервів підвищення віддачі основних засобів. Раціональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі – збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення [1].

Інформація наявності, зносу та руху основних засобів на підприємстві є основним джерелом для оцінки його потенціалу. Аналіз руху та технічного стану основних засобів на підприємстві здійснюється на основі наступних показників: коефіцієнт зносу - відношення суми зносу до первісної вартості основних засобів; коефіцієнт оновлення – відношення основних засобів, що надійшли за відповідний період до первісної вартості основних засобів на кінець звітного періоду; коефіцієнт вибуття – це відношення основних засобів, що вибули за відповідний період до первісної вартості основних засобів на початок звітного періоду; коефіцієнт

придатності – відношення залишкової вартості основних засобів до первісної вартості [3].

Для більш наглядного прикладу проведено аналіз основних засобів підприємства "Іскра" на забезпеченість основними засобами. Основними видами діяльності заводу є надання в оренду й експлуатацію власного та орендованого нерухомого майна, будівництво житлових і нежитлових будівель, оптова торгівля офісними меблями. На діяльність підприємства суттєво впливають наступні економічні, соціальні та технологічні фактори, а саме: зношення основних засобів, поглиблення інфляційних процесів в економіці, нестабільність економічної та політичної ситуації в державі. Ступінь залежності від законодавчих або економічних обмежень висока. Тож проаналізуємо забезпеченість підприємства основними засобами їх технічний стан та рух, для цього використаємо економічний аналіз показників звітності (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз забезпеченості та руху основних засобів ПАТ «Іскра» 2018 року

Показники	На початок року		На кінець року		Зміни за рік	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
1. Будівлі	5573	100	5051	90,63	-522	-9,37
2. Машини та обладнання	47	100	137	291,49	90	191,49
3. Інші види основних засобів	159	100	167	105,03	8	5,03
4. Разом промислово-виробничих основних засобів	5779	100	5355	92,66	-424	-7,34
5. Невиробничі основні засоби	50	100	50	100,00	0	0,00
6. Всього основних засобів	5829	100	5405	92,73	-424	-7,27
7. З них: надійшло	20	-	90	-	70	-
8. Вибуло	80	-	5	-	-75	-
9. Знос	2244	-	2191	-	-53	-

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Аналіз табл. 1 свідчить про зменшення будівель на 9,37%, збільшення машин та обладнання на 191,5%, збільшення інших основних засобів на 5%, загальна сума промислово-виробничих основних засобів зменшилась на 7,34%, невинробничі основні засоби залишились незмінними, всього основних засобів стало менше на 7,27%.

Для більш детального аналізу розрахуємо наступні коефіцієнти:

$K_z = 2244 / 5829 \times 100 = 38,5$ – ступінь зношеності основних засобів є задовільною;

$K_o = 90 / 5405 \times 100 = 1,6$ – ступінь оновленості свідчить про надходження основних засобів;

$K_v = 80 / 5405 \times 100 = 1,4$ – ступінь вибуття свідчить про вибуття оз з різних причин;

$K_n = ((5779 - 2244) \times 100) / 5779 = 61,1$ – ступінь придатності для використання основних засобів.

Отже, відповідно до аналізу підприємство веде ефективну діяльність, про що свідчить коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття та придатності основних засобів, а також збільшення машин та обладнання на 191,5%, не зважаючи на зменшення питомої ваги будівель.

Підприємство показує інтенсивний рух основних засобів, а саме зменшення питомої ваги будівель і збільшення машин та обладнання. Показник забезпеченості основними засобами від'ємний, що свідчить про прийняття певного управлінського рішення, а саме збільшення машин та обладнання, а отже і розширення своєї діяльності, що сприятиме ефективності в майбутньому. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами і ефективності їх використання на прикладі підприємства «Іскра» свідчить про активну операційну діяльність, а саме зменшення будівель і збільшення машин та обладнання, що свідчить про прийняття ефективного управлінського рішення.

Список використаних джерел

1. Гнатенко Є.П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві / Є.П. Гнатенко // Економічний аналіз. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 99-105.

2. Інтернет ресурс Smida. URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/00156848> (дата звернення: 08.10.2019)

3. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства. Економічний форум. Луцьк, 2013. №4. С. 126–136.

ПОТАПОВ Сергій

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

АРТЕМ'ЄВА Оксана

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Університет державної фіскальної служби України

ЕКСПОРТ ЯК ВИД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Економіка України є в неоднозначній ситуації, розвиток внутрішнього ринку відбувається низькими темпами, доходи громадян не дають змогу купувати велику кількість товару, тому вітчизняні підприємці шукають додаткові ринки збуту і виходять на міжнародний рівень економічної діяльності для того щоб розвиватись і вдосконалюватись, що сприятиме розвитку економіки країни. В зовнішньо економічній діяльності є свої переваги і складнощі, і в них потрібно орієнтуватися для того щоб ефективно і зручно ними користуватись, тому дана тема є актуальною. Зовнішньоекономічна діяльність – це господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, яке ґрунтується на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. До суб'єктів належать: галузі, підгалузі, об'єднання, підприємства, виробничі кооперативи й організації, що систематично виробляють і реалізують експортні ресурси всіх видів, споживають імпорتنі товари (послуги) і здійснюють усі види зовнішньоекономічної діяльності [2].

Основною підставою функціонування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є внесення такого виду діяльності до статуту підприємства або установчого договору, що надає право підприємствам здійснювати будь-які види зовнішньоекономічної діяльності [2].

Експорт – це продаж продукції (робіт, послуг) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів за митну територію України, включаючи реекспорт [2].

Поняття «експорт», наведене в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», відрізняється від поняття «експорт» для цілей оподаткування. У цілях оподаткування під експортом розуміються виключно операції з продажу товарів, вивезених за межу України, з метою їх споживання за її межами. Тобто в податковому обліку при віднесенні операції до експортної вирішальне значення має наявність факту вивезення товарів, підтвердженого вантажною митною декларацією.

Таким чином, в цілях податкового обліку продаж товарів нерезидентам на митній території України не розцінюється з погляду податкового обліку як експортна операція [5].

Серед основних видів зовнішньоекономічної діяльності виділяють експорт та імпорт. Нормативний документ, який регламентує діяльність підприємств при переміщенні вантажів через митний кордон України, є Митний кодекс України, відповідно до якого, експорт – це митний режим, що регламентує вивезення товару за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [1]. Одним з головних показників, що характеризує результати зовнішньоекономічної діяльності усієї сукупності національних підприємств є сальдо торговельного балансу держави. Відповідно до даних Державного комітету статистики сальдо торговельного балансу України є від'ємним, у 2015 році складало — -3,9 млрд грн, у 2016 році — -14,8 млрд грн, у 2017 році — -18,8 млрд грн, у 2018 році – -30,6 млрд грн [3].

Таблиця 1

Експорт товарного асортименту у 2015-2018 роки, у тис. дол.

Назва товарної групи	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
М'ясо та їстівні субпродукти	377668,3	387791,9	531240,1	645982,3
Зернові культури	6057490	6073915,3	6501134,3	7240558,1
Насіння і плоди олійних рослин	1475455,6	1534995,1	2060121,4	1954149,8
Готові продукти із зерна	267917,7	212454,1	296408,3	268310
Чорні метали	8077628,3	7247249,2	8666248,4	9936987,2
Вироби з чорних металів	916985	689793,6	896540,2	1109874,9
Електричні машини	1979214,2	2076689,8	2548778,6	2930412,2
Разом	18774690,8	18222889	21500471,3	24086274,5

Джерело: побудовано авторами з використанням статистичних даних [4].

Отже, зрозуміло що в економіці відбувається екстенсивний розвиток, хоча за даними табл. 1 щорічно експорт нарощується, але цього недостатньо для врівноваження торгового балансу на протязі вже майже 10 років.

З табл. 1 можна зробити аналіз експорту запропонованого товарної групи які є вагомими структурі експорту, м'ясо та їстівні субпродукти зросли у порівнянні з 2015 роком на 71% в 2018 році. Зернові культури зросли у порівнянні з 2015 роком на 19,5% в 2018 році. Насіння і плоди олійних рослин зменшились у порівнянні з 2015 роком на 32,4% в 2018 році. Готові продукти із зерна майже не змінилися на протязі чотирьох років і зросли всього на 0,15% у 2018 році у порівнянні з 2015 роком. Чорні метали зросли у порівнянні з 2015 роком на 23% в 2018 році. Вироби з чорних металів зросли у порівнянні з 2015 роком на 21% в 2018 році. Електричні машини зросли у порівнянні з 2015 роком на 48% в 2018 році. Разом експорт цих товарних груп виріс за чотири роки на 28,29% але цього замало для

врівноваження торгівельного балансу і імпорт переважає наш експорт що є негативним фактором впливу на економіку.

Отже, експорт є важливим для кожної економіки, його величина сприяє притоку капіталів у вигляді іноземної валюти, довіри до країни виробника, притоку інвестицій і створенню валового внутрішнього продукту. Експорт в Україні зростає кожного року але меншими темпами ніж імпорт тому це негативно впливає на економіку оскільки таким чином відбувається відтік капіталів у вигляді іноземної валюти.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України. URL – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 01.11.19)
2. Ляднічук Н.В., Підлубна О.Д. Облік експортно-імпортних операцій / Ляднічук Н.В., Підлубна О.Д. // Облік і фінанси, № 1 - (75) - 2017 - с. 49-56.
3. Портал МІНФІН. URL – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення 01.11.19)
4. Портал Укрдержстат. URL – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0719_u.htm (дата звернення 01.11.19)

ПУХКА Алла

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Науковий керівник:

ШЕРЕП Ігор

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби – це важливий об’єкт бухгалтерського обліку будь-якого підприємства, незалежно від форми власності. Головним проблемним питанням при первісному та подальшому оцінюванні основних засобів є визначення їх ліквідаційної вартості, оскільки саме вона використовується при розрахунку амортизації.

Відповідно до п.4 П(С)БО 7 «Основні засоби» ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов’язаних з продажем (ліквідацією) [5].

Згідно з п. 6 МСБО 16 «Основні засоби» ліквідаційна вартість – це попередньо оцінена сума, що її суб’єкт господарювання отримав би на поточний час від вибуття активу після вирахування всіх попередньо оцінених витрат на вибуття, якщо актив є застарілим та перебуває в стані, очікуваному по закінченні строку його корисної експлуатації [3].

Необхідно звернути увагу на те, що між двома вищенаведеними трактуваннями є неузгодженість у часі (П(С)БО 7 – очікує отримати вартість (суму) після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), а МСБО 16 – отримав би вартість (суму) на поточний час). Це є суттєвим протиріччям, оскільки при визначенні ліквідаційної вартості П(С)БО 7 робить акцент на визначенні (прогнозуванні) продажної вартості основних засобів у кінці строку їх експлуатації, в той час як МСБО 16 акцентує увагу на оцінці за поточною вартістю такого продажу (ліквідації). Така ситуацію, на нашу думку, пояснюється: різним баченням ліквідаційної вартості; неточність визначення, яке наведено в П(С)БО 7, отриманого в наслідок невдалого перекладу визначення з МСБО.

Треба зазначити, що ні П(С)БО 7, ні інші нормативні документи чинного законодавства не містять прикладів розрахунку ліквідаційної вартості основних засобів та, як наслідок, перевірити гіпотезу про некоректний переклад неможливо. Проте, необхідно звернути увагу на те, що переважна більшість дослідників віддають перевагу визначенню саме П(С)БО 7 та розуміють це трактування ліквідаційної вартості як

необхідність прогнозування майбутньої вартості основних засобів у кінці строку експлуатації [1; 2].

На практиці точно визначити ліквідаційну вартість основних засобів досить складно, адже строк їх використання становить кілька років, і точно спрогнозувати, яку саме суму коштів можна отримати від їх продажу, практично неможливо. На нашу думку, саме тому на більшості вітчизняних підприємств ліквідаційна вартість об'єктів на момент закінчення їх експлуатації дорівнює нулю. А отже постає цілком правомірне питання: «На що впливає прирівнювання ліквідаційної вартості основних засобів до нуля?» Для того, щоб відповісти на це питання, необхідно провести детальний аналіз порядку нарахування амортизації основних засобів згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби». П(С)БО 7 при описанні методів амортизації використовує термін «вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості» [5]. Необхідно зазначити, що розмір ліквідаційної вартості впливає на розрахунок амортизації за кожним з наявних п'яти методів.

При прирівнюванні ліквідаційної вартості до нуля зростає сума амортизаційних відрахувань за період, яка зменшує залишкову вартість основних засобів на дату балансу та збільшує суму витрат операційної діяльності підприємства та, як наслідок, зменшує прибуток підприємства. Внаслідок цього виникає питання узгодженості оцінки ліквідаційної вартості з вимогами податкового законодавства. На сьогоднішній день податкове законодавство не містить визначення ліквідаційної вартості, адже згідно з ст. 134.1.1 Податкового кодексу України об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається через коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до положень бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на податкові різниці [4]. Таким чином, ліквідаційна вартість відіграє безпосередню роль у розрахунку суми амортизаційних відрахувань за звітний період, впливає на витрати звітного періоду та, як наслідок, й на оподатковуваний прибуток підприємства та сплачений податок на прибуток.

Однак, прирівнювання ліквідаційної вартості до нуля не позбавляє підприємство від усіх можливих проблем у майбутньому. На практиці, як правило, податкові органи прискіпливо відносяться до тих підприємств, які прийняли рішення про нульовий розмір ліквідаційної вартості основних засобів. Податковий орган апелює тим, що якщо є імовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та їх можливо достовірно визначити, то платник податку зобов'язаний здійснювати амортизацію з визначенням ліквідаційної вартості. Аналізуючи вище наведену ситуацію, необхідно зробити акцент на абсурдності розгляду ліквідаційної вартості як засобу зменшення податку на прибуток, адже при будь-якій ліквідаційній вартості підприємство може збільшити суму амортизаційних

відрахувань завдяки зменшенню очікуваного строку корисного використання об'єкта або за допомогою підбору відповідного методу амортизації. Необхідно зазначити, що негативним аспектом нульової ліквідаційної вартості є те, що після закінчення строку корисного використання вартість об'єкта основних засобів буде дорівнювати нулю. Проте П(С)БО 7 дозволяє проводити дооцінювання об'єктів основних засобів, коли їх облікова оцінка суттєво відрізняється від справедливої вартості [5].

Отже, нами були розглянуті три основні проблеми визначення ліквідаційної вартості основних засобів: відсутність затвердженої методики розрахунку; суб'єктивність при прогнозуванні майбутньої вартості об'єкта; складність обґрунтування розрахованої суми ліквідаційної вартості перед податковим органом.

На нашу думку, для вирішення вищеперерахованих проблем визначення ліквідаційної вартості основних засобів необхідно, в першу чергу, закріпити в П(С)БО 7 безумовну норму, яка б дозволяла використовувати нульову ліквідаційну вартість усіх об'єктів основних засобів без певних застережних умов. Такий підхід сприяв би усуненню наявних проблем та захищав би підприємство в процесі податкових перевірок, усуваючи різночитання законодавства з цього питання. Альтернативним вирішенням існуючих проблем є виділення на законодавчому рівні групи основних засобів (будівлі і споруди, транспортні засоби), для яких визначення ліквідаційної вартості є обов'язковим із зазначенням її конкретної методики розрахунку для кожної групи, а для всіх інших груп основних засобів – залишити ставку нуль.

Список використаних джерел

1. Васильков О.Я. Проблеми визначення ліквідаційної вартості основних засобів на підприємствах України / О.Я. Васильков // Міжвузівська науково-практична конференція, присвячена Дню науки ЖДТУ (Житомир, 17-18 травня 2012 р.): тези доп. Житомир: ЖДТУ, 2012. С. 9 – 10.
2. Кловська Ю. Як визначити ліквідаційну вартість / Ю. Кловська // Дебет-Кредит. 2013. № 7. С. 22 – 23.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012: Всеукраїнська асоціація фахівців оцінки. // URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 04.10.2019).
4. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 03.10.2019).
5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ МФУ від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 07.10.2019).

РУДИК Наталія

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ

Пріоритетним напрямом фіскальної політики в нашій державі є розвиток сучасного інформаційного середовища і запровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема Інтернет-технологій, для ефективного адміністрування податкових платежів.

Створення надійного інформаційно-аналітичного ресурсу в органах ДФС, результатом якого стало масштабне розширення фіскальних послуг для платників податкових платежів, збільшення рівня дотримання ними податкового законодавства, а відповідно – збільшення рівня податкових надходжень потребує розробки і запровадження адаптованих для адміністрування податків інформаційних систем та мереж. Основні інформаційно-автоматизовані технології адміністрування податків органами ДФС України показано на рис 1.

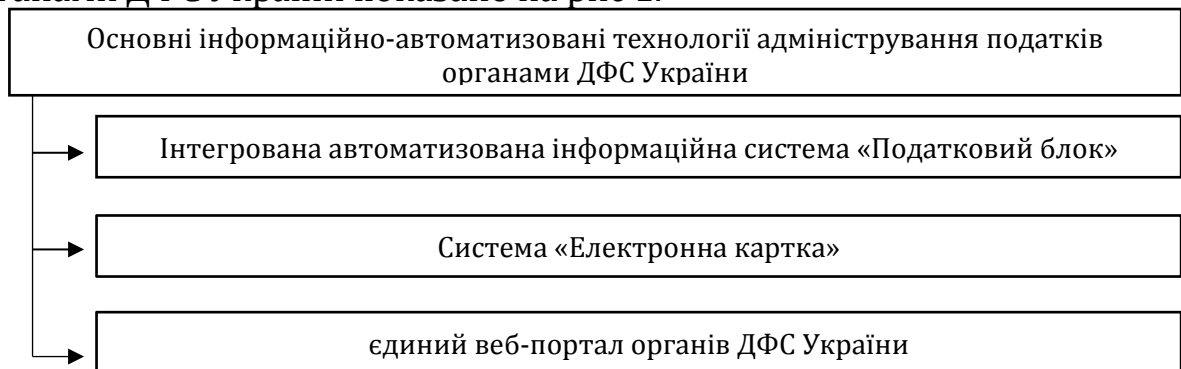


Рис 1. Основні інформаційно – автоматизовані технології адміністрування податків органами ДФС України

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Інформаційна система «Податковий блок» сформована за 4-ма сегментами операційної діяльності ДФС: реєстрація платників податків, обробка податкової звітності і платежів, облік податкових платежів, податковий аудит в вигляді модернізованих процедур, програмне забезпечення, посадові інструкції, навчання.

Підсистема «Реєстрація платників податків» забезпечує спрощення процедури реєстрації платників податкових платежів на базі електронного інформаційного обміну із іншими державними виконавчими органами для

одержання повних і точних даних щодо платників податкових платежів і податкових об'єктів, що суттєво покращує податковий контроль.

Підсистема «Обробка податкової звітності і платежів» забезпечує оперативність і точність введення і обробку даних податкової звітності в режимі реального часу (он-лайн).

Підсистема «Обробка податкової звітності і платежів» забезпечує оперативність і точність введення та обробки даних податкової звітності у режимі реального часу (он-лайн).

Підсистема «Податковий аудит» дає нові можливості для податкового контролю, а саме, виявлення платників, котрі мінімізують власні податкові зобов'язання.

Запровадження в нашій державі електронних карток як уніфікованого платіжного засобу із багатоступеневим захистом від зчитування, підробки і вірогідності кримінальних афер є зручним в застосуванні на усій території нашої держави. Це дає можливість створювати вигідні умови для платників податкових платежів стосовно виконання ними податкових зобов'язань на добровільних засадах: дистанційно, із індивідуальними сервісами і відповідно до кваліфікованої допомоги фахівців центрального рівня [1].

В контексті нашого дослідження проаналізуємо зарубіжний досвід використання інформаційних технологій під час адміністрування податків.

В Ірландії основою усіх інструментів адміністрування податкових платежів є інтегрована система оподаткування. До складу інтегрованої системи оподаткування входить податкова онлайн-служба (ROS), яка є електронним порталом для платників податкових платежів і Інтернет-ресурс, котрий здійснює забезпечення швидкого та надійного каналу для сплати податкових платежів, заповнення податкових декларацій, а також доступ до податкових консультацій.

В Данії практикується система адміністрування та сплата податкових платежів за допомогою спеціальних компаній (наприклад, компанії PBS), котра має доступ до всіх банківських рахунків Данії. На підставі укладених угод дана компанія проводить своєчасну сплату податкових платежів за своїх клієнтів – суб'єктів оподаткування. Проте в випадку виникнення податкової заборгованості його стягнення ґрунтується на індивідуальному підході до податкового боржника [2].

В багатьох державах успішно реалізується концепція «єдине вікно - єдина декларація - єдиний платіж». Зокрема, в Італії функціонує єдина форма податкової декларації, котра об'єднує розрахунки ПП, ПДВ, а також внески із соціального страхування, а також держава перейшла на систему єдиного податку, в рамках котрої суб'єкт оподаткування може здійснювати власні платежі на єдиний рахунок. При цьому податкові суми переплат оперативно враховуються і повертаються на його рахунок. Похожий механізм функціонує в Швеції, кожен суб'єкт має власний особистий

податковий рахунок, по дебету якого відображаються нараховані податкові платежі, а по кредиту - відповідно, сума переplat [3].

Отже, дослідивши інформаційні технології адміністрування податків, ми визначили, що в Україні основними інформаційно – автоматизованими технологіями адміністрування податків органів ДФС є: інтегрована автоматизована інформаційна система «Податковий блок» та система «Електронна картка». Також ми ознайомились із зарубіжним досвідом в даному напрямку, відповідно можемо сказати, що ДФС України успішно запроваджує зарубіжні інформаційні технології адміністрування податків, що відповідно створює сприятливі умови для вдосконалення механізму нарахування і стягнення податків, зборів і платежів.

Список використаних джерел

1. Обслуговування платників податків: використання інтернет-технологій при адмініструванні податків. URL: <http://sfs.gov.ua/>
2. Волощук Р.Є. Зарубіжний досвід управління податковим боргом та його адаптація в Україні. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 961 – 967 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/166.pdf
3. Медведєв М.Ю. Міжнародний досвід публічного адміністрування в податкових системах країн ЄС та його значення для України. Право та державне управління. № 4. 2017. С.132-137

РУДИЧЕНКО Артем

студент ННІ бізнес-технологій

Науковий керівник:

ОВЧАРОВА Наталія

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Сумський державний університет

МОДЕЛЬ ЗРОСТАННЯ ЧАСТКИ МСБ У ВВП УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У XXI столітті малий та середній бізнес виступає прогресуючою силою в розвитку економіки країни. Через тоталітарний комуністичний режим протягом 1919-1991 рр. стан МСБ в Україні знаходиться у незадовільному стані. Лише протягом останніх двадцяти років простежується тенденція до розвитку і відповідно до зростання ролі МСБ в економіці України. Хоча цей сектор бізнесу має величезний потенціал для подальшого розвитку, проте зараз його розвиток значно відстає від економічно високорозвинених країн.

На розвиток МСБ впливає безліч факторів, серед яких рівень оподаткування, стан політичної ситуації в країні, можливі ринки збуту та інше.

На нашу думку, кількість офіційно зареєстрованих підприємств малого та середнього бізнесу не дає змоги проаналізувати його стан, адже значна частина цього бізнесу знаходиться в «тіні» (рис. 1).

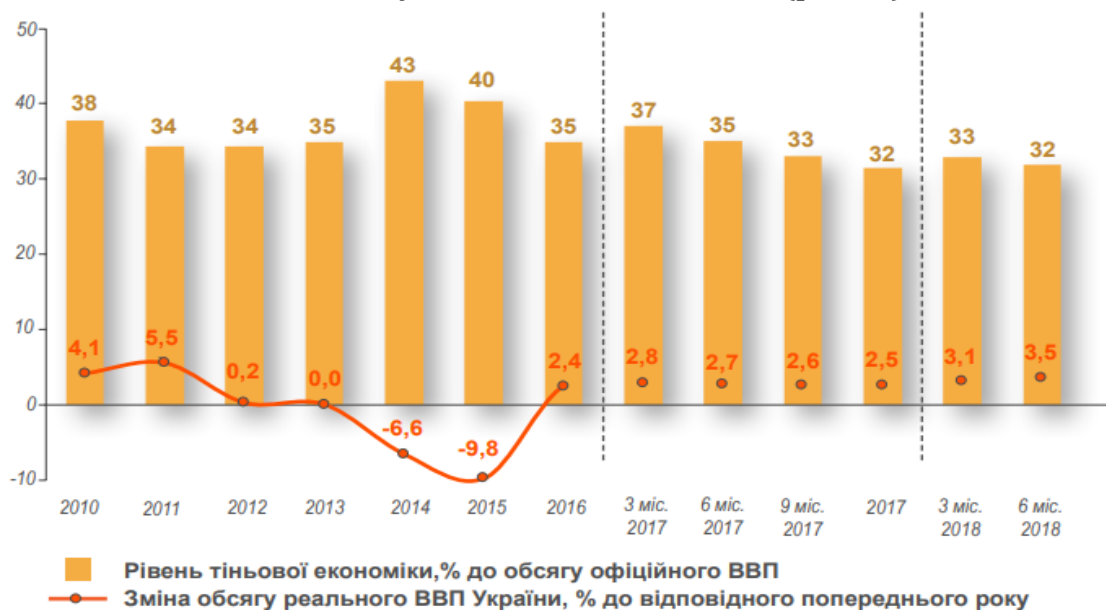


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року)
Джерело: побудовано на основі [1].

Протягом останніх років частка тіньової економіки дещо зменшилася, проте залишається дуже високою. Одна з головних причин цього явища – недосконала система оподаткування. Якщо цей бізнес вийде з «тіні», то просто не зможе забезпечувати рентабельність своєму підприємству [1]. А останні зміни в законодавстві (обов'язкове використання РРО для окремих категорій II-IV груп [2]) лише стимулюватимуть бізнес залишатися в «тіні». Важливий фактор, що впливає на стан розвитку МСБ – це впровадження інновацій, незалежно від галузі. МСБ неохоче впроваджує інновації: лише близько 12% бізнесу впроваджує інновації у свою діяльність [3].

Через мізерну частку інновацій українська продукція є однією з найменш конкурентоспроможною в Європі. Це було доведено нами у наступному прикладі. Україна входить до десяти найбільших експортерів меду в світі та другий (після Китаю) експортер меду до ЄС. Проте ціна українського меду є однією з найнижчих – лише 1,98 доларів США за кілограм, проти 5 доларів США за кілограм європейського меду. Це пояснюється тим, що український мед експортується в бочках – тобто, без упаковки, без бренду та фактично без доданої вартості [4]. Отже, під впровадженням інновацій мається на увазі не лише оновлення основних засобів виробництва, а й витрати на маркетинг (передусім це брендинг продукції). Інший важливий фактор – ринки збуту (місця надавання послуг) продукції МСБ. Для підвищення конкурентоспроможності (і відповідно ціни) продукцію потрібно експортувати. Враховуючи політичну ситуацію в Україні, найбільший потенційний ринок збуту – ЄС [5]. Для цього потрібно:

- 1) привести українську продукцію до рівня європейських норм;
- 2) шляхом переговорів збільшити безмитні квоти на постачання вітчизняної продукції;
- 3) безумовно, тендери на постачання продукції мають бути абсолютно прозорими.

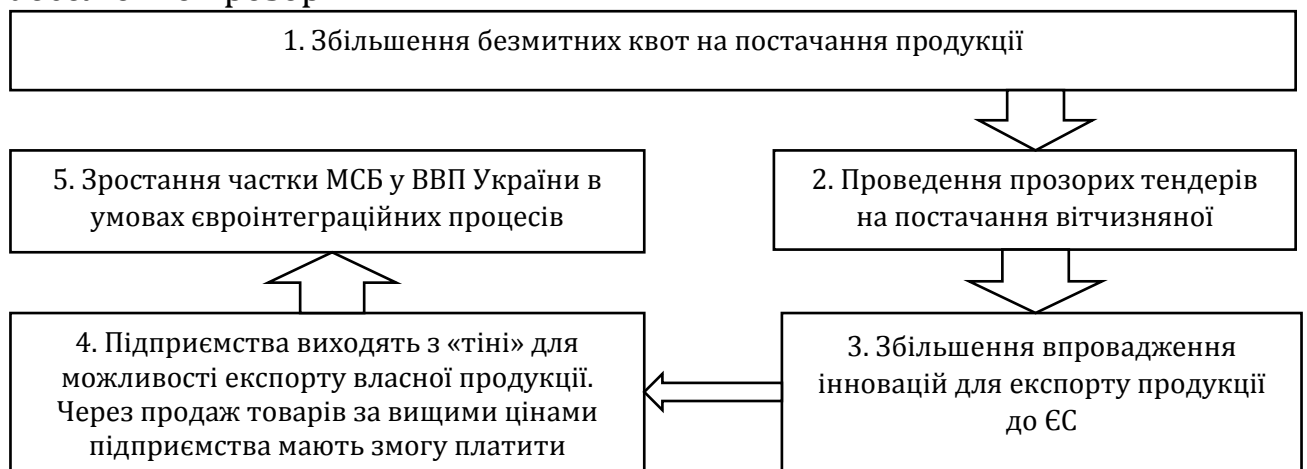


Рис. 1. Модель зростання частки МСБ у ВВП України в умовах євроінтеграційних процесів

Джерело: побудовано автором.

Таким чином, нами була створена модель зростання частки МСБ у ВВП України в умовах євроінтеграційних процесів. МСБ – найбільш «рухома» частка бізнесу, яку можна і треба реформувати для отримання позитивного результату. Хоча частка МСБ в Україні значно нижча, ніж у європейських країнах, проте дотримання вищезгаданих умов і, як наслідок, детінізація бізнесу призведе до значного зростання цього бізнесу у вітчизняній економіці.

Список використаних джерел

1. Потенціал малого бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dt.ua/macrolevel/potencial-malogo-biznesu-spasibi-ne-cikavit-.html>
2. Закон України «Про касові апарати». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/09/20/651839/>
3. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/13.pdf
4. Низька ціна українського меду на ринках світу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2525469-ekspert-poasniv-nizku-cinu-ukrainskogo-medu-na-rinkah-svitu.html>
5. Євроінтеграційний процес. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eu-ua.org/novyny/krayiny-yes-vyushly-na-pershe-misce-z-pomizh-rynkiv-zbutu-ukrayinskoji-agroprodukciji>

РЯСНА Ірина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

КОЛІСНИК Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Університет державної фіскальної служби України

ОРГАНІЗАЦІЙНІ РЕГЛАМЕНТИ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Належна система облікової політики дозволяє своєчасно виявити широке розмаїття проблем, які виникають в роботі підприємства та розробити механізми їх вирішення. В побудові ефективної системи облікової політики важливим аспектом є: організаційне забезпечення, до якого входить система організаційних регламентів.

Проблемам організації облікової політики та її організаційно-методичному забезпеченню приділяється достатньо уваги вітчизняними науковцями. Зокрема, цьому питанню присвячено праці: М. Т. Білухи, Н. Г. Виговської, Л. В. Нападовської, М. В. Кужельного, В. В. Сопка та інших вчених. Проте, залишаються не достатньо висвітленими питання змістового наповнення внутрішніх регламентів в процесі формування структурно-функціонального типу організації облікової політики. Обирається тип організації облікової політики залежно від визначених цілей та їх ранжування, факторів, що визначають організаційну структуру підприємства [1].

В організації системи облікової політики такого типу важливе місце займає посадова інструкція – внутрішній документ, в якому визначено функції, права та обов'язки працівників підприємства з урахуванням, посад, які вони обіймають. В процесі розробки посадової інструкції традиційно використовується типова структура, в якій, як правило, не відображаються делеговані функції облікової політики. Наприклад, практика вітчизняних підприємств свідчить, що посадові інструкції працівників бухгалтерії містять опис і чіткий поділ їх облікових функцій, проте, тільки в посадовій інструкції головного бухгалтера є вказівка на виконання функцій облікової політики, що відповідає нормам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2]. Однак, головний бухгалтер самостійно не спроможний охопити контролем всі питання, пов'язані з організацією і веденням бухгалтерського обліку на підприємстві, тому необхідно деякі функції делегувати іншим працівникам бухгалтерської служби. Так, бухгалтер з обліку запасів повинен здійснювати періодичний контроль ведення складського обліку, водночас, перевіряти стан зберігання матеріальних цінностей на складах підприємства, а результати такого

контролю доповідати головному бухгалтеру. При цьому, виконання контрольних функцій необхідно закріпити в посадовій інструкції бухгалтера та передбачити відповідальність за їх не виконання або неякісне виконання. Такий підхід до змістового наповнення посадових інструкцій всіх працівників підприємства сприятиме побудові ефективної системи облікової політики, забезпечить злагодженість дій всіх його суб'єктів та можливість оцінки ефективності їх роботи.

Таким чином, компетентно розроблені організаційні регламенти сприятимуть участі кожного працівника підприємства у виконанні контрольних функцій в межах їх посадових обов'язків та побудові ефективної системи облікової політики.

Список використаних джерел

1. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник – Київ.: КНЕУ, 2004. – 411 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Кулик В, Любимов М. Організація обліку на підприємствах України: розробка внутрішніх регламентів // Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». – 2013, №6. – С.12-18.

САДОВА Ірина

магістрант кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

Науковий керівник:

АКИМОВА Олена

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

Донбаська державна машинобудівна академія

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНДИНГОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Науково-технічний прогрес і пов'язаний із ним економічний розвиток спричинили істотні зміни в роздрібній торгівлі та актуалізували необхідність створення й розвитку нових автоматизованих систем – торгових автоматів (вендинг).

Вендинг – це продаж товарів і послуг за допомогою автоматизованих систем, торгових автоматів чи програмно технічних комплексів самообслуговування [1].

Здійснення операцій із застосуванням програмно-технічних комплексів самообслуговування (далі - ПТКС) врегульовано листом №12-111/1061-13005 від 29.07.2010 р. Згідно з їх функціональними можливостями до ПТКС належать банківські автомати самообслуговування, депозитні банкомати, платіжні термінали, термінали самообслуговування та інші пристрої [3].

Платіжний термінал – електронний пристрій, призначений для ініціювання переказу з рахунка, у тому числі видачі готівки, отримання довідкової інформації і друкування документа за операцією із застосуванням спеціального платіжного засобу [4].

Відповідно до п. 1 постанови №53 операції із застосуванням ПТКС можуть здійснювати банки і небанківські фінансові установи, які згідно із законодавством України отримали відповідну ліцензію/дозвіл щодо переказу коштів органів державної влади, здійснюють державне регулювання відповідних ринків фінансових послуг і є платіжними організаціями та/або членами платіжної системи, а також суб'єкти господарювання, які уклали агентські договори з банками [3].

Згідно із п. 2 цієї постанови банки мають:

1. відображати операції, які здійснено із застосуванням ПТКС у системі автоматизації банку (далі – САБ) того самого дня або не пізніше наступного робочого дня;

2. забезпечувати видачу первинного розрахункового документа - квитанції ПТКС, яка повинна мати обов'язкові реквізити документа на переказ готівки (у тому числі ідентифікатор банку або інші реквізити, за допомогою яких є можливість його ідентифікувати) і підтверджувати

внесення/видачу відповідної суми готівки до/з цього ПТКС та здійснення ініціювання операцій з переказу готівки [5].

Вендинговий бізнес, незважаючи на свою відносну молодість, вже зайняв гідне місце в світовій економіці. Ринок торговельних автоматів (вендинга) в Україні – один з найбільш незайнятих.

Так, в Японії встановлений 1 автомат приблизно на 23 людини, в США це співвідношення дорівнює 1/35, в Європі - 1/110. В Україні, за оцінками компанії Pro-Consulting, цей показник становить 1/3000. І до обсягів ринку в \$ 60 млрд щорічно, як в Японії, Україні поки далеко. В Україні вендинговий бізнес поки вузько сегментований і нерозвинений, наповненість ніші – всього 15-20% [6].

Отже, розвиток вендингу в Україні набирає значних обертів для здійснення роздрібною торгівлі шляхом самообслуговування, з огляду на це, потребує правового регулювання й дослідження. У чинному законодавстві відсутні норми прямої дії, які б визначали порядок і вимоги до розміщення торговельних автоматів, власне, як і відсутнє нормативне визначення цього поняття і його правова природа. Для України вендинговий бізнес не новий. Перші мережі кавових автоматів з'явилися в Києві близько 12 років тому, і з тих пір цей ринок дуже бурхливо розвивається [7].

У загальній масі комерційного вендингового покриття 60% складають кавові автомати, 30% – платіжні термінали і лише 10% припадають на автомати з продажу снєків або банок / пляшок з напоями (або того й іншого).

Оцінити обсяг українського ринку вендингових послуг досить проблематично через різноманітність його форм. Якщо враховувати в вендингових послуги автомати по прийому платежів (фінансові послуги) на адресу мобільних операторів, гравців інтернет-ринку і кабельного ТБ, то мова йде про \$ 20 млн.

В Україні основними вендинговими платіжними системами є «City24», «Easy Pay», вендорських проекти ПриватБанку і банку «Національний кредит» (platezhka.com.ua). Також можна відзначити, що набирають обертів системи RegulPay, CityPay, All Money [1].

На сьогоднішній день на ринку вендингових послуг переважають вітчизняні компанії та приватні підприємці.

Основними користувачами торговельних автоматів є студенти (майже 20%), державні службовці та керівники (10%), офісні працівники, більшій частці відвідувачів (майже 80%) ще не виповнилось 40 років [7].

За об'єктами продажу вендинг-ринок поділяється на:

- а) автомати з продажу товарів;
- б) автомати з продажу послуг [7].

За групами популярності товарів в Україні вендингові автомати поділяються:

Таблиця 1

Об'єм українського ринку вендингових автоматів в 2018 році

№ з/п	Назва торговельного автомату	Кількість (шт.)
1	Кавові	40 тис.
2	Платіжні термінали	30 тис.
3	Продаж холодних напоїв в банках	2,5 тис.
4	Снекові	1,5 тис.
5	Масажні вендинг-крісла	800

Джерело: побудовано автором за даними Асоціації вендингового бізнесу.

Нове покоління вендингового обладнання піднімає планку якості сервісу, дозволяючи оперативно забезпечувати більш високоякісне обслуговування клієнтів-покупців, що в свою чергу вимагає підвищення вкладення ресурсів. Для обслуговування нових автоматів потрібні більш навчені працівники, техніки, інженери. Для розстановки автоматів у нових точках потрібні вмілі агенти, які зможуть продемонструвати іншій стороні всі кращі якості автомата. Вимоги операторів і власників до автоматів як торговому обладнанню ростуть, і виробники слідує запитам покупців: торгові автомати розвиваються, стають не просто надійнішими, естетично привабливими, але й більш багатосторонніми та практичними [4].

Свого найбільшого розповсюдження в Україні отримали платіжні термінали та автомати з продажу гарячих напоїв – кава, чай, тощо. Їх популярність пояснюється тим, що платіжні термінали практично не потребують обслуговування, достатньо тільки збирати виручку та поповнювати автомат папером для чеків [9].

Таким чином, з упевненістю можна сказати, що розвиток вендингу в Україні вражає, з кожним днем ринок автоматів збільшується і успішно розвивається. Уподобання споживачів теж змінюються, і люди вже без перестороги ставляться до нового виду продажу товарів та послуг. В найближчому майбутньому український ринок автоматів все більше буде нагадувати ринки інших індустріально розвинених країн.

Список використаних джерел

1. Аброскін А.В. Торгові автомати як стартап: як і за скільки увійти в вендинговий бізнес : монографія. – Київ: Простобіз, 2019. №51.
2. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України в редакції Закону від 01.06.2000 р. № 1776-III, зі змінами та доповненнями – URL : www.rada.gov.ua.
3. Правила № 369 "Правила роботи роздрібною торговельною мережі", затверджені наказом Мзеторгу України від 08.07.1996 р. № 369, зі змінами та доповненнями – URL : www.rada.gov.ua.

4. Роз'яснення щодо бухгалтерського обліку операцій, ініційованих за допомогою ПТКС : Закон України в редакції закону від 29.07.2010 р.№ 12-111/1061-13005, зі змінами та доповненнями - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1061500-10>

5. Про врегулювання питань здійснення операцій із застосуванням програмно-технічних комплексів самообслуговування : Закон України в редакції закону від 05.03.2008 р. № 53, зі змінами та доповненнями – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0265-08>

6. Нефедова Я.А. Вендінг в 2019 році. Як почати свій бізнес : бізнес стаття. – Київ: Компаньйон, 2019. №3.

7. Нестеренко М. Торгові автомати - організаційні моменти : монографія. - Харків: Податки та бухгалтерський облік, 2018. №5.

8. Вареник Н.В. Бізнес без найманих працівників : наукова стаття. – Київ: ZN.UA, 2018. №39.

9. Целуйко О. Платіжний термінал у підприємця : монографія. – Київ: УТЕКА, 2014. № 10.

САРГАН Світлана

студент факультету бізнесу та сфери обслуговування

Науковий керівник:

ЧИЖЕВСЬКА Людмила

д.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту, академік Академії економічних наук України

Державний університет «Житомирська політехніка»

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МСФЗ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРОВаних ЗВІТІВ

На шляху до європейської інтеграції України гостро постає проблема становлення, пристосування та виходу на зовнішні ринки вітчизняних конкурентоспроможних підприємств, формування стабільної економіки та забезпечення національної безпеки. Глобалізаційні процеси пов'язані з підходом, що втілений в концепції сталого розвитку та покладені в основу інтегрованої звітності.

Інтегрована звітність враховує принципи сталого розвитку, який в свою чергу спрямований встановлювати балансу між потребами людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Концепція сталого розвитку забезпечує створення умов для високої якості життя на основі споживання екологічно якісної конкурентоспроможної продукції. Отже, трьома головними компонентами сталого розвитку суспільства є економічний, природоохоронний і соціальний (рис.1.1).

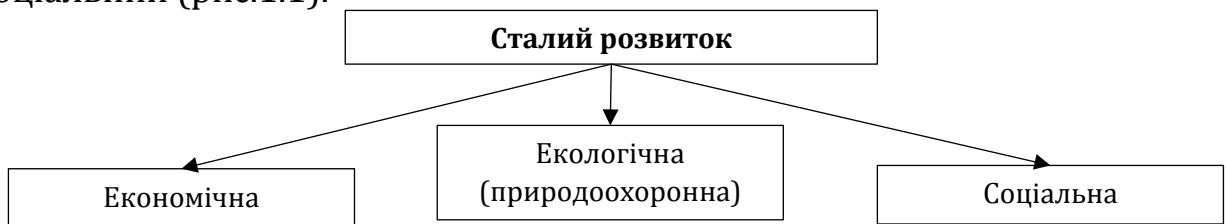


Рис.1. Складові сталого розвитку

Джерело: побудовано автором.

Зміни в економіці, інтеграційні процеси України мають безпосередній вплив на бухгалтерський облік та звітність. Відбуваються зміни не лише в складі об'єктів, а й у складі завдань бухгалтерського обліку та звітності.

З врахуванням того, що звичайна фінансова звітність здебільшого не відображає реальну вартість підприємства і не дає комплексного уявлення про його діяльність, назріла необхідність появи і формування нової звітності – інтегрованої звітності. Звітність в таких умовах є не лише джерелом фінансової інформації, але й повинна містити інформацію про натуральні показники ефективності використання матеріальних і трудових

ресурсів, інформування користувачів звітності про рівень соціальної відповідальності її власників та екологічну діяльність підприємства. Також інтегрована звітність надає змогу провести оцінку можливостей і ймовірних ризиків ґрунтуючись на фінансових та нефінансових складових.

Поява поняття «інтегрована звітність» дозволило сформувати думку, що облікова інформація потрібна не лише для примноження прибутків та нарощення капіталу, а й для забезпечення членам суспільства подальшого сталого розвитку.

Сьогодні дослідженню сутності поняття «інтегрована звітність» присвячено багато наукових праць вчених-бухгалтерів як вітчизняних так і зарубіжних: Адамс С., Голоф С. Ф., Давидюк Т.В., Екклз Р., Костирко Р. О., Лаговська О. А., Ложніков І. Н., Лоханова Н. О., Лессидренска Т., Кузнецова С. А., Сафанова Ф. Ю., Хомин П. Я., Шимоханська Т. В. та багато інших. Враховуючи наукові результати учених, зауважимо, що єдиного підходу до трактування поняття досі не існує. Отже, з метою дослідження теоретичних основ інтегрованої звітності необхідно приділити значну увагу характеристиці дефініції «інтегрована звітність». Основні підходи до визначення «інтегрована звітність» узагальнили в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз визначення «інтегрована звітність»

№	Автор	Запропоноване визначення
1	Легенчук С.	Інтегрована звітність – це нова концепція бухгалтерської звітності [1, с. 88]
2	Булига Р.	Інтегрована звітність являє собою об'єднання (але не механічне поєднання) фінансової інформації, підготовленої за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), з нефінансовою інформацією в галузі сталого розвитку, підготовленою відповідно до GRI [2, с. 163]
3	Єршова Н.	Інтегрований звіт – це дієвий інструмент налагодження діалогу і взаєморозуміння між компаніями і зовнішнім співтовариством, а також інструмент самовдосконалення компанії в частині системи управління та обліку [3, с. 457]
4	Кундря-Висоцька О. та Волкова О.	Інтегрована звітність – це інструмент, призначений для об'єднання всіх аспектів господарської діяльності підприємства в один чіткий формат [4, с. 212]
5	Колос І.	Інтегрована звітність дозволяє забезпечити ухвалення раціональних ощадливих рішень шляхом об'єднання найбільш важливої інформації з позиції кола зацікавлених сторін [5, с. 16]
6	Максімова В. та Кузіна Р.	Інтегрована звітність – це зведення воедино фінансової та нефінансової інформації, що відображає здатність організації створювати й підтримувати свою вартість у коротко-, середньо- та довгостроковому періоді [6, с. 243]
7	Тимофєєва С.	Інтегрований звіт – це комбінований річний звіт і нефінансовий звіт, підготовлений з урахуванням міжнародних рекомендацій у сфері сталого розвитку [7, с. 37]

8	Морозова О.	Інтегрована звітність розглядається як новий інструментарій подання результатів діяльності компанії і призначена для забезпечення розвитку і поширення принципів відповідального інвестування [8, с. 36]
9	Макаренко І.	Інтегрована звітність - це комплексний звіт, який висвітлює діяльність компанії на принципах стійкого розвитку, що є загальноосвітньою тенденцією розвитку [9, с.65]

Джерело: систематизовано автором.

Проаналізувавши наукову літературу можемо зробити висновки, що більшість науковців трактують поняття «інтегрована звітність» як таке, що об'єднує фінансові та не фінансові показники підприємства в єдиний формат. Отже, інтегрована звітність – це звітність про фінансову та не фінансову діяльність підприємства, яка надає можливість користувачам сформулювати думку про результати та перспективи розвитку компанії.

Список використаних джерел

1. Легенчук С.Ф. Концепція інтегрованої звітності як засіб підвищення якості інформування про капітал підприємства // Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу. 2015. С. 87-90.
2. Булыга Р. Концепция формирования публичной отчетности ВУЗов // Вестник финансового университета. 2015. №6. С. 156-170.
3. Єршова Н.Ю. Розвиток методологічних основ формування інтегрованої звітності // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2016. Вип. 1 (1) С. 451-459.
4. Інтегрована звітність – це інструмент, призначений для об'єднання всіх аспектів господарської діяльності підприємства в один чіткий формат
5. Колос І.В. Інтегрована звітність підприємства в еволюції ощадливих перетворень // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості. 2016. С. 14-16.
6. Максимова В.Ф., Кузіна Р.В. Деякі питання формування складу фінансових і нефінансових показників інтегрованої звітності // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер: Економіка. 2015. Вип. 2 (1). С. 243-249.
7. Тимофеева С.А. Оценка основных результатов формирования социальной отчетности в России // Международный бухгалтерский учет. 2012. No 12 (210). С. 36-45.
8. Морозова Е.В. Нефинансовая отчетность как источник информации о деятельности компании // Международный бухгалтерский учет. 2013. No 22(316). С. 25-37.
9. Макаренко І.О. Інтегрована звітність як майбутнє корпоративної звітності // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2013. Т. 2. С. 63-65.

СКРИЦЬКА Олександра

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ОБЛІКОВІ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ризики являються невід'ємною частиною діяльності підприємства. Вплив цих ризиків став особливо відчутним в умовах ринкової економіки. У сучасних умовах особлива увага приділяється управлінню та мінімізації фінансових ризиків, як одному з пріоритетних завдань управління підприємством, у зв'язку з тим, що вони ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства.

Фінансовий ризик підприємства може виникати в результаті вибору власниками або фінансовими менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення певної кінцевої мети фінансової діяльності у перспективі при ймовірності отримання фінансових втрат внаслідок невизначеності умов його реалізації.

Складність завдання забезпечення фінансово-економічної безпеки полягає в тому, наскільки керівники підприємства, його підрозділів, відділів, менеджери забезпечать умови нормальної діяльності підприємства шляхом нейтралізації (зниження, прийняття) небезпек та загроз, різних дестабілізуючих факторів [1, с. 84–92].

Аби забезпечити фінансову стабільність підприємства, для початку потрібно виявити основні фактори впливу. Причини виникнення фінансових ризиків досить різноманітні. Їх можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх можна віднести причини, що не піддаються контролю підприємства, такі як: політичні чинники, криза, інфляція, зниження цін світового ринку тощо. Щодо внутрішніх, то до них відносять: неефективну фінансову політику підприємства, нераціональне використання фінансових ресурсів, збільшення витрат підприємства.

Проаналізувавши діяльність підприємства як з середини, так і зовні, можна виявити чинники, що негативно впливають на його діяльність та розробити напрямок дій та заходів щодо мінімізації та ліквідації його наслідків, та підвищення стійкості розвитку підприємства.

З урахуванням того, що підприємство фактично не в змозі впливати на зовнішні ризики, то основну увагу варто приділити внутрішнім ризикам та механізмам їх усунення.

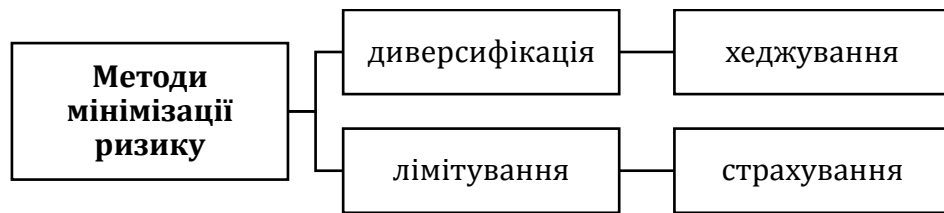


Рис. 1. Схема внутрішніх механізмів мінімізації фінансових ризиків
Джерело: побудовано автором.

Диверсифікація являється процесом розподілу інвестованих коштів між різними об'єктами вкладення капіталу, безпосередньо не пов'язаними між собою. Цей метод використовують з метою зниження рівня ризику і втрат доходів. Вона передбачає отримання додаткової інформації про варіанти вибору й очікувані результати, що дає можливість зменшити ризик витрат фінансових результатів, зробивши найкращий вибір. Лімітування використовується для зменшення фінансового ризику в кредитній або інвестиційній діяльності підприємства шляхом встановлення лімітів. Самострахування є децентралізованою формою створення натуральних і грошових страхових фондів безпосередньо на підприємствах, особливо тих, чия діяльність піддається ризику. Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових труднощів у фінансово-комерційній діяльності [2]. Хеджування дає можливість зменшити ризик за допомогою укладення відповідної угоди. Найчастіше хеджування застосовують як засіб страхування вартості товарів або прибутку, а також валютних ризиків підприємства [3, с. 13].

Отже, фінансовий ризик підприємства пов'язаний з його господарською діяльністю і є невід'ємною частиною господарювання. Вчасне виявлення проблеми дозволить уникнути, та за наявності, подолати негативні наслідки фінансових ризиків. Мінімізувати фінансові ризики можна шляхом розробки програм здійснення певних процесів або ж шляхом використання страхування. Без механізму мінімізації та уникнення фінансових ризиків, на підприємстві неможливе ефективне та безперервне виробництво.

Список використаних джерел

1. Орлик О.В. Теоретичні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2015. – Вип. 1(56). – С. 84–92.
2. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М.І. Камлик. – К. : Вид-во «Атака», 2005. – 432 с
3. Кім Ю.Г. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства / Ю.Г. Кім // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 13.

СОБОЛЕВСЬКА Катерина

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА SAP ERP В БІЗНЕСІ

Досить важко визначити роль запровадження інформаційних систем в підприємницькій діяльності. Під час здійснення господарської діяльності у власників бізнесу та менеджменту постійно виникає потреба оптимізації чи удосконалення певних процесів. Більшість інформаційних систем направлені на оптимізацію виробничої діяльності, скорочення витрат та забезпечення можливості доступу до актуальної інформації в будь-який час для ухвалення швидких та ефективних управлінських рішень.

По своїй етимології, поняття «управління бізнес процесами» розуміє цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління з використанням сукупності методів і засобів впливу на об'єкти управління для досягнення поставлених стратегічних цілей, а саме: створення конкурентоспроможності продукції (послуг, робіт) здатної задовольняти зовнішніх і внутрішніх споживачів й забезпечити стабільний розвиток підприємству в умовах динамічного ринкового середовища [1]. Розглядаючи бізнес-процеси, слід зазначити, що вони включають як традиційні так і відповідні специфічні сфери: 1) основні бізнес-процеси (це виробництво, збут продукції, маркетингова діяльність); 2) забезпечувальні бізнес-процеси (здійснюють підтримку інфраструктури та основних процесів); 3) бізнес-процеси управління (охоплюють управління фінансової стійкістю, трудовою діяльністю, активами підприємства та інше); 4) бізнес процеси розвитку (охоплюють впровадження інноваційних технологій, інвестиційних проектів тощо) [2]. Достатньо широким є ринок управлінських систем, проте все частіше великі підприємства надають перевагу управлінській системі SAP R/3 ERP. Система SAP Enterprise Resource Planning (ERP) розроблена німецькою компанією SAP AG і призначена для комплексної автоматизації великих підприємств. Комплексна автоматизація означає, що єдина інформаційна система на основі R/3 враховує всі сторони діяльності підприємства за сферами діяльності (планування виробництва, збут, закупівля), а також за рівнями управлінської ієрархії підприємства, від вводу даних на потрібні рівні до підтримки прийняття управлінських рішень на верхніх. R/3 розрахована на спільне інформаційне забезпечення декількох підприємств, що входять у

склад концерну або холдингу [3]. Складається система SAP ERP із набору прикладних модулів, які направлені на різні процеси в компанії, а саме: фінанси FI, управління проектами PS, контролінг CO, управління виробництвом PP, управління основними засобами AM, управління якістю QM, управління матеріальними потоками MM, технічне обслуговування та ремонт обладнання PM, збут SD, управління інформаційними потоками WF, управління персоналом HR.

Структура системи SAP складається з двох рівнів: програмне забезпечення, бази даних та сервери – це верхній рівень, і робочі місця, що розташовані у структурних підрозділах компанії – це нижній рівень. Саме така структура забезпечує те, що внесена і накопичена інформація є оперативною та достовірною. Завдяки цьому розробляються та погоджуються параметри, що впливають на швидкість прийняття управлінських рішень для ефективного управління бізнесом [4]. Система SAP ERP має загальноприйнятую організаційну структуру, що складається із таких елементів: Мандант – найвищий рівень організаційної структури підприємства (концерн, холдинг); Балансова одиниця – незалежна господарська одиниця із самостійним балансом, що входить в структуру Манданта (дочірня компанія, що входить в склад концерну); Завод – місце розміщення фірми в рамках Балансової одиниці (регіональний офіс, філія). Далі поділ відбувається в залежності від структури самої компанії. Організаційні одиниці системи дозволяють зберігати дані на окремих її рівнях і використовувати її в залежності від потреби [4].

Особливістю використання даної системи є можливість інтеграції основних модулів та поетапне впровадження додаткових компонентів. Такий план впровадження дає можливість керівництву компанії розподілити у часі витрати, працівникам поступово освоювати окремі компоненти. Таким чином знижується навантаження як на компанію загалом, так і на кожного окремого працівника. Головним недоліком такої програми є її висока вартість купівлі, навчання персоналу та підтримки системи, обслуговування. Цією програмою користується середній та великий бізнес, у яких високий валовий обіг.

Список використаних джерел

1. Новак В. О. Інформаційне забезпечення менеджменту: навч. посібник. Київ : Кондор, 2006. 462 с.
2. Кучеренко І.О. Аналіз динаміки кількості користувачів Інтернет в Україні та світі. [Електронний ресурс]. URL. <http://www.znannya.org/?view=concept:225>
3. SAP ERP Software [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.softwareadvice.com/erp/sapsoftware-brand/>
4. Дмитрів К. І. Дослідження інформаційних систем в управлінні підприємствами: досвід та перспективи, 2017 р. 6-7 с.

СУЗАНСЬКА Ольга

студент економічного факультету

Науковий керівник:

ПОНОМАРЬОВА Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку і аудиту

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ПІДПISУ

В сучасному світі комп'ютерних технологій для прискорення документообігу і зручності передавання документів між контрагентами, використовуються електронні документи. Великою перевагою такого документообігу є відсутність потреби у особистому контакті між адресатом і адресантом під час передачі документу.

Відповідно до Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV: «електронний документ –це документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа». Відповідно до статті 7 цього закону оригіналом електронного документу буде вважатися той, який містить необхідні реквізити, зокрема електронний підпис [1].

З прийняттям закону України «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 № 2155-VIII, законодавець чітко розмежовує такі поняття, як «електронний підпис», «удосконалений електронний підпис» і «кваліфікований електронний підпис».

Відповідно до статті першої цього закону електронним підписом вважається «електронні дані, які додаються підписувачем до інших електронних даних або логічно з ними пов'язуються і використовуються ним як підпис» [2]. Простіше кажучи, електронний підпис буде представляти собою відтворення підпису, що виглядає як аналог власного підпису конкретної особи. Такий вид підпису характеризується найнижчим рівнем захисту, проте це не може бути підставою для визнання його недійсним. Захист такого виду підпису буде полягати, в першу чергу, в тому, що центр, уповноважений видавати електронні підписи, має бути впевнений в тому, що підпис вводиться безпосередньо власником, і проводиться під ретельним наглядом працівників даного центру.

Наступним видом електронного підпису за рівнем надійності є удосконалений електронний підпис, що обов'язково має такі характеристики:

– може бути створений лише на базі спеціального програмного забезпечення шляхом криптографічного перетворення даних;

- ідентифікація користувача відбувається шляхом використання особистого ключа, який пов'язується з конкретним підписувачем;
- при втручанні в цілісність даних, скріплених підписом, це втручання одразу можна виявити [2].

При цьому, удосконалений електронний підпис візуально буде представляти собою криптографічне шифрування, тобто певний шифр, що базується на системі подвійного ключа: особистий і відкритий ключ. Підписати електронний документ може лише особа, що володіє особистим ключем, проте перевірити правдивість цього підпису може будь-який кореспондент, що володіє відкритим ключем. Окрім цього, підвищена ступінь захисту буде полягати також в тому, що при підписанні документа, робиться співвідношення про зміст даних в документі і підпису, і в разі, якщо зміст документу буде змінено, отримувач документу, буде повідомлений про недійсність такого документу.

Найвищим за рівнем надійності є кваліфікований електронний підпис, що обов'язково відповідає умовам удосконаленого, і додатково базується на сертифікаті відкритого ключа.

Не дивлячись на те, що при використанні подвійного ключа, будь-який кореспондент, що володіє відкритим ключем може перевірити, чи справді документ було підписано особою з особистим ключем, проте при цьому не враховується ризик того, що з самого початку ключем могла завладіти інша особа, або перехватила його без відома власника.

Для зведення до мінімуму такого ризику законодавець вводить таке поняття як «сертифікат відкритого ключа - електронний документ, який засвідчує належність відкритого ключа фізичній або юридичній особі, підтверджує її ідентифікаційні дані та/або надає можливість здійснити автентифікацію веб-сайту». Сертифікат ключа буде механізмом, що перевіряє чи використовується ключ саме тою особою, що є власником підпису. Будь-який кореспондент, що отримує електронний документ, що пов'язаний не тільки з особистим ключем, а й з сертифікатом, може бути абсолютно впевнений, що документ був підписаний власником підпису [2].

При Міністерстві юстиції України діє Центральний засвідчувальний орган, який формує, затверджує і публікує Довірчий список, в якому зазначені організації, що мають право надавати електронні довірчі послуги, до яких зокрема відносяться: Акредитований центр сертифікації ключів ІДД ДФС; АЦСК органів юстиції України; АЦСК ПАТ «УкрСиббанк»; АЦСК ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»; АЦСК Державної прикордонної служби України; АЦСК ринку електричної енергії; АЦСК НБУ; АЦСК ТОВ «Центр сертифікації ключів "Україна»; АЦСК Державної казначейської служби України та ін. [3].

Отримати електронний підпис нескладно. В першу чергу, він потрібен державним службовцям, які зобов'язанні щорічно подавати Декларації про майновий стан і доходи в електронному вигляді, а також для юридичних осіб і підприємців – для подання податкової і статистичної

звітності. Звичайній фізичній особі електронний підпис може знадобитися при оформленні візи, встановленні опіки і всиновлення, для подання електронної петиції та інше.

При оформленні удосконаленого або кваліфікованого електронного підпису необхідно особисто прийти до акредитованого центру сертифікації ключів. Оформлення такого виду підпису вимагає наявності обов'язкових документів. Так, для оформлення електронного підпису для юридичної особи необхідно надати оригінал паспорту і копію документу про призначення на посаду особи, що оформлює сертифікат, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номеру, оригінал Уставу юридичної особи, копію документу про державну реєстрацію, платіжне доручення про оплату послуги оформлення сертифікату. Також для отримання сертифікату необхідно мати USB флеш-накопичувач або інший захищений електронний носій.

Звичайний електронний підпис фізична особа може оформити навіть онлайн через свій банк, якщо вона має особистий кабінет і є користувачем системи онлайн банкінга [4].

Таким чином, використання електронного підпису значно спрощує процедуру документообігу між особою і податковими органами, її контрагентами і іншими. Процедура отримання електронного підпису є нескладною і залежить від того, який вид електронного підпису оформлюється: звичайний, удосконалений або кваліфікований, а також від того, чи є отримувач підпису фізичною чи юридичною особою. Видавати електронні підписи і сертифікати можуть тільки акредитовані Міністерством юстиції центри надання електронних довірчих послуг.

Список використаних джерел

1. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від від 22.05.2003 № 851-IV (Редакція від 07.11.2018) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення 02.11.2019).

2. Про електронні довірчі послуги Закон України від 05.10.2017 № 2155-VIII (поточна редакція — Прийняття від 05.10.2017) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19> (дата звернення 02.11.2019).

3. Міністерство юстиції України / Центральний засвідчувальний орган // Довірчий список. URL: <https://czo.gov.ua/trustedlist> (дата звернення 02.11.2019)

4. Онлайн Журнал - Uteka.ua // Як отримати електронний цифровий підпис і для чого він потрібний. URL: <https://uteka.ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-kak-poluchit-elektronnuyu-cifrovuyu-podpis-i-dlya-chego-ona-nuzhna> (дата звернення 02.11.2019)

ТКАЧЕНКО Віталіна

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ПЕРЕВАГИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДОКУМЕНТАЛЬНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні світовий ринок інформаційної продукції пропонує широкий вибір варіантів вирішення завдань, що пов'язані з автоматизацією діловодства та документообігу. Не беручи на озброєння тенденції цієї сфери, переважна більшість підприємств та організацій в наслідок своєї необізнаності, а також недовіри до систем електронного документообігу, надають перевагу використанню паперових версій документів [1]. Серед тих, хто займався вивченням даної проблеми, можна виділити праці наступних: К. Копняк, А. Кадан, М. Фролов, Н. Прилипко та інші. Очевидними для сьогодні є наступні проблеми підприємств з традиційним документообігом:

- документи можна загубити;
- нагромадження безлічі документів, призначення і джерела яких не завжди зрозумілі;
- доступ до інформації сторонніми особами;
- часозатратний пошук необхідних документів та формування їх у тематичні добірки;
- витрачання додаткових коштів на папір для копій одного і того ж документа.

Електронний документообіг (обіг електронних документів) - сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів.

Основні принципи електронного документообігу [2]:

- одноразове реєстрування документа, що дозволяє однозначно ідентифікувати його будь-якою підсистемою;
- можливість паралельного виконання різних операцій задля скорочення часу руху документації;
- безперервний рух документації;
- єдина база документаційної інформації для її централізованого зберігання і попередження можливості дублювання документів;

- ефективна організація системи пошуку документів;
- накопичення документації, управління даними та регламентування доступу;
- діяльність співробітників формалізована.

До факторів ефективності автоматизації документообігу перш за все слід віднести заощадження організаційно-технічних фінансових витрат, що безпосередньо пов'язані з копіюванням і переміщенням документів, реєстрацією роботи з ними [3].

Важливим фактором також є упорядкування технології роботи з документами. Запровадження єдиної комп'ютерної технології підприємством дає йому змогу на перехід до єдиної системи діловодства і документообігу сприяє пришвидшенню проходження документів на підприємстві за рахунок ефективності електронної технології розсилання документів. Також важливо відмітити, що автоматизація документообігу дає повний контроль над документами і роботою персоналу з ними, також засоби системи дають змогу здійснювати оперативний контроль за діяльністю підприємства, та аналітичну обробку даних про документацію і роботу з ними персоналу [4].

Тож можна підсумувати, що програмні продукти автоматизації документообороту оптимізують процес управління наступним чином: дозволяють швидко отримувати необхідну аналітичну документацію; попередження багаторазового введення одних і тих самих даних; оптимізують управління та облік всієї інформації, забезпечують базу для підвищення ефективності діяльності на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Організація праці менеджера. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 року № 851 – IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/851-15>
3. Кадан А.М. Возможности системы электронного документооборота Alfresco для организации делопроизводства кафедры / А.М. Кадан, Р.В. Кизер // Технологии информатизации и управления : сб. науч. ст. – Минск : БГУ, 2011. – Вып. 2
4. Автоматизація паперового документообігу та діловодства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.microsoft.com>

ХИМОРОДА Ольга

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У БІЗНЕСІ ТА ОПОДАТКУВАННІ

В останній час у світі активно обговорюють технологію Blockchain та її криптовалюту. Ця технологія має досить широке коло можливого використання та великі перспективи розвитку в обліку, бізнесі, оподаткуванні та інших галузях.

Концепція технології блокчейн була запропонована Сатоші Нікамото в 2008 році, а вперше використана на практиці разом з появою біткоїна в 2009 р. Через походження її помилково відносять до транзакцій крипто валют, проте сфера використання даної технології помітно ширша.

Така система працює наступним чином:

- створюється первинний блок, в якому відсутня інформація про попередні блок;
- кожний наступний блок має в собі інформацію, що міститься в попередньому «батьківському» блоці, інформацію про вид транзакції та власний заголовок, який використовується при створенні чергового блоку;
- користувачі системи бачать всю кількість блоків, проте мають доступ лише до свого.

Сама по собі наявність блокчейну в сервісі дає гарантію того, що відсутнє втручання в процес та результати. Ця гарантія забезпечується особливим методом зберігання даних. Передбачається, що в тому випадку, якщо інформацію буде замінено або видалено, то інші записи в ланцюзі, що пов'язані з ним необхідно буде також змінити, оскільки кожний наступний блок спирається на попередній. В січні 2016 року аналітична компанія CB Insights оприлюднила список галузей, в яких може застосовуватися технологія блокчейн – це логістика, фінанси, менеджмент тощо [1].

Також компанія Gartner у 2018 році проводила опитування близько 300 ІТ-директорів, метою якого було дізнатися який рівень інтересу до технології блокчейн. Як виявилось, що блокчейн не цікавий більшості компаній, що брали участь у дослідженні. Результати опитування наведені на рис. 1.

Близько 18% із числа ІТ-директорів, що вирішили запровадити технологію блокчейн, зазначили, що було вкрай важко знайти спеціалістів в даній сфері. За їхніми словами, технологія перетворює роботу ІТ-відділу, а

також викликає необхідність змін бізнес-моделі та моделі управління компанією.



Рис. 1. Підсумки опитування відносно технології блокчейн 2018 р.
Джерело: побудовано автором за даними [2].

Основними галузями, що проявляють інтерес до блокчейну є сфери телекомунікацій, страхування та фінансів. Для введення технології блокчейн в бізнес-процеси необхідно володіти знаннями у таких сферах, як юриспруденція, безпека, децентралізоване управління, а ті компанії, що вирішили провадити в свою діяльність цю технологію вимушені будуть переглянути свою історичну структуру, відповідність бізнес-процесів самій ідеї блокчейну та можуть зіткнутися з утратою інвестицій або виявити, що технологія їм не підходить.

На сьогоднішній день існує не так багато проектів, які було б неможливо виконати без технології блокчейну. Його використання дозволяє збільшити довіру та прозорість системи, скоротити витрати на процеси та співробітників, а також скоротити вартість транзакцій. Наприклад, впровадження технологічної інфраструктури, що дозволяє автоматизувати процеси розподілу грошових коштів, що надходять у Пенсійних фонд, одним із бюджетних варіантів якої є технологія блокчейн, що введена в деякі бізнес-процеси неписаного фонду, дасть змогу вдосконалити діяльність Пенсійного фонду, скоротити штат співробітників, подальші витрати фонду і в сукупності з іншими методами оптимізації діяльності пенсійної системи сприяти тому, щоб не підвищувався пенсійний вік в Україні [3, с.189].

Використання технології блокчейн має свої переваги для бізнесу: така технологія полегшує процес оцифрування документації та підвищує рівень безпеки даних. Формування сучасного і зручного для користувача середовища, розвиток науково-дослідних програм, що спрямовані на інтенсивне вивчення світового досвіду запровадження технології блокчейн сприятимуть розвитку високоефективного та захищеного бізнес-середовища.

Список використаних джерел

1. Blokcheyn // TADVISER. Gosudarstvo. Biznes. IT. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_\(Blockchain\)#cite](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(Blockchain)#cite)
2. Gartner: Интерес к блокчейну переоценен / Tadviser. Государство. Бизнес. IT. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>
3. Yushchenko N. L. Blokchein-tekhnologii v posylenni tekhnolohichnoho potentsialu Ukrainy / Yushchenko N. L. // Stratehichni prioritytety sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v umovakh instytutsiinykh peretvoren hlobalnoho seredovyshcha: materialy VIII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Odesa, 28-29 veresnia 2018 r.). – Odesa : ONU imeni I.I. Mechnykava, 2018. – P. 188-190.

ЦВІЛЬ Катерина

магістрант кафедри фінансів і підприємництва

Науковий керівник:

ГРИЦЕНКО Лариса

д.е.н., професор, професор кафедри фінансів і підприємництва

Сумський державний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює діяльність підприємств та умов їх функціонування на ринку. У зв'язку з цим, підприємства, які хочуть успішно функціонувати, змушені правильно визначити свою мету та ціль на ринку, а також систематично здійснювати управління діяльністю свого підприємства з метою збільшення ефективності діяльності та отримання прибутку. Досвід ведення бізнесу в розвинутих країнах світу свідчить, що комплексний підхід до управління підприємством через систему фінансового контролінгу є кращим на сьогодні методом досягнення найвищих результатів ведення бізнесу.

На сьогоднішній день в Україні активно розмовляють про контролінг на підприємствах, але остаточно він майже не визнаний. Напевно, це пов'язано з рутинністю фінансової науки [1,с.12].

Можна стверджувати, що для найшвидшого впровадження фінансового контролінгу існує безліч причин:

- потреба в безперервному відстеженні змін, які постійно спостерігаються як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі підприємства;

- потреба у спланованій системі дій щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку та ухилення від кризових ситуацій;

- зростання фінансової нестабільності зовнішнього середовища, що обумовлює додаткові потреби до системи управління підприємства [2,с.152]

Сам механізм застосування фінансового контролінгу передбачає виконання наступних етапів;

- 1) поставлення мети впровадження фінансового контролінгу на підприємстві;

- 2) професійну підготовку до впровадження контролінгу;

- 3) введення процедури планування;

- 4) запровадження механізму контролю.

Головним критерієм ефективності такого механізму є перехід від одного етапу до наступного тільки після повного виконання попереднього. На останньому етапі, коли в роботу вже був введений даний механізм, вище

керівництво підприємства повинно прийняти рішення : якщо ж після виконання всіх етапів результат задовольняє, то система фінансового контролінгу успішно впроваджена; якщо ж ні, то слід в котрий раз повернутися до першого етапу , щоб коректно і професійно виявити на якому ж етапі система дала збою, тобто де було допущено помилки , щоб мати можливість виправити їх. Таким чином , можна дійти висновку , що фінансовий контролінг – це певна система забезпечення ефективного управління через виконання функцій планування , координації та контролю з метою досягнення поставленої мети та здійснення запланованих результатів діяльності на підприємстві.

В світі існує такий гарний вислів: «Хто володіє інформацією, той володіє світом». Можна сказати, що це стосується безпосередньо фінансового контролінгу, так як контролінг – це є те необхідне збирання достовірної інформації, задля забезпечення фінансової стабільності, сталого розвитку, та задоволення потреб на ринку. Щоб досягти процвітання на ринку необхідно володіти достовірною інформацією , яка допоможе збільшити ефективність дій підприємства, яке функціонує на ринку. Фінансовий контролінг базується на на системі планування витрат, визначенні залежності між обсягом реалізованої продукції, витратами та прибутком, кількістю витраченого часу на виготовлення продукції, затрати на експлуатацію устаткувань та управління іншими показниками, котрі визначають рівень використання виробничого потенціалу та ресурсів підприємства.

Варто підкреслити, що підрозділи фінансового контролінгу безпосередньо не мають право приймати відповідні управлінські рішення, а тільки здійснюють їх підготовку, надають інформаційну підтримку та здійснюють відповідний контроль за їх виконанням. Інформаційне забезпечення менеджменту повинно відбуватися у доступній та зрозумілій формі для користувачів. Для цього відповідна інформація в першу чергу обробляється , аналізується та подається споживачам у формі певних записок, звітів, рекомендацій та прогнозів [3, с.406-407]. Особливо досвідчених фінансових контролерів потребують компанії з іноземним капіталом, представництва та міжнародних корпорацій , а також великі товариства , які мають ціль вийти на міжнародний ринок.

Список використаних джерел

1. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні // Фінанси України. – 2008. – №1. – С.12–14.
2. Стефанік І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 146– 153.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – С.406–407.

ЧЕБОТАРЕНКО Анна

студент ННІ економіки, управління та адміністрування

Науковий керівник:

КОСТАКОВА Ліна

старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ПРАВОВІ ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ДЕКЛАРУВАННЯ МАЙНА І ДОХОДІВ

Станом на перше вересня дві тисячі шістнадцятого року в Україні діє система подання та оприлюднення декларації осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування. У зв'язку із посиленням політики держави у сфері запобігання та протидії корупції актуальним є питання порушення вимог законодавства щодо суттєвих змін у майновому стані. Метою даного дослідження є висвітлення основних видів правових порушень у сфері декларування майна і доходів та відповідальності за їх здійснення.

Декларування доходів є конституційним обов'язком громадян [1]. Обов'язково подавати декларацію про доходи мають держслужбовці, громадяни інших держав, які отримують дохід на території України, фізичні особи підприємці, громадяни, які самостійно займаються професійною діяльністю і інші групи людей, вказані в переліку [2].

За кожним видом порушень закріплений певний вид відповідальності, починаючи з адміністративної і закінчуючи кримінальною. У даному дослідженні буде детально розглянуто кожен із них (табл. 1). Цивільно-правова відповідальність – це самостійний вид відповідальності за неповідомлення чи несвоєчасне повідомлення про суттєві зміни в майновому стані.

У деяких випадках вона присуджується до іншого виду відповідальності.

Таблиця 1

Види порушень законодавства, щодо повідомлення про суттєві зміни в майновому стані

Суть порушення	Відповідальність за порушення
Неповідомлення або несвоєчасне повідомлення про суттєві зміни в майновому стані.	1. Цивільно-правова відповідальність. 2. Дисциплінарна відповідальність. 3. Адміністративна відповідальність.
Неповідомлення або несвоєчасне повідомлення про суттєві зміни у майновому стані, вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за таке ж порушення.	Адміністративна відповідальність.

Подання суб'єктом декларування завідомо недостовірних відомостей про майно на суму від 1388000 до 344000 грн.	Адміністративна відповідальність.
Подання суб'єктом декларування завідомо недостовірних відомостей про майно на суму більше ніж 344500 грн.	Кримінальна відповідальність.

Джерело: побудовано автором за даними [3].

Відповідно до законодавства при вчиненні особою даного злочину, який завдав збитків чи шкоди державі, відшкодовується особою-порушником.

Дисциплінарна відповідальність вживається за вчинення пов'язаних з корупцією правопорушень. При притягненні винної особи до дисциплінарної відповідальності, попередньо проводиться службове розслідування, яке здійснюється за поданням спеціально уповноваженого суб'єкта у сфері протидії корупції або за приписом Національного агентства з питань запобігання корупції. За результатами розслідування члени комісії складають акт, який подається на розгляд керівника органу. При доведенні вини особи-порушника пропонується дисциплінарне стягнення: догана або звільнення з посади [3].

Адміністративна відповідальність застосовується у випадках правопорушень, викладених у табл. 1. У випадку виявлення ознак даного правопорушення, пов'язаного з корупцією, протокол складається уповноваженою особою Національної поліції та Національного агентства з питань запобігання корупції, згодом він направляється до суду. Після затвердження протоколу на винного протягом дев'яноста днів з моменту виявлення накладається адміністративне стягнення [3]. Кримінальна відповідальність настає у разі подання, суб'єктом декларування, завідомо недостовірних відомостей про дохід більший за 344500 грн. У випадку виникнення підозри у скоєнні злочину проводиться досудове розслідування, яке може тривати строком до двох місяців, з дня повідомлення підозрюваному. За наслідками проведення досудове розслідування закінчується одним із таких шляхів: закриття кримінального провадження; звернення прокурора до суду з клопотанням про звільнення особи від кримінальної відповідальності; звернення прокурора до суду з обвинувальним актом, що складений слідчим і затверджений прокурором, або з клопотанням про застосування примусових заходів медичного чи виховного характеру.

Після звернення прокурором з обвинувальним актом до суду, починається стадія судового розгляду, за результатами якої можливий виправдувальний або обвинувальний вирок. У випадку доведення вини особи за вироком суду на неї накладається одне з передбачених законом покарань [3].

Отже, правопорушення пов'язані з корупцією, щодо змін у майновому стані несуть за собою різні за ступенем покарання. Тяжкість відповідальності за скоєне правопорушення залежить від тяжкості вчиненого злочину і визначається Законом Країни «Про запобігання корупції» та низкою супутніх законів й законодавчих актів.

Список використаних джерел

1. Стаття 67. Кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом. [Електронний ресурс] // Конституція України. – 1996. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

2. Мороз О. Порушення вимог законодавства щодо суттєвих змін у майновому стані [Електронний ресурс] / О. Мороз // Місцеве самоврядування. – 2017. – №11. Режим доступу до журналу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/november/issue-11/article-32041.html>

ШЕРЕР Юлія

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Науковий керівник:

САМОСТРОЛ Світлана

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ
ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Для ефективного управління товарними запасами на підприємствах торгівлі неабияке значення має їх оцінка. Вибір альтернативних методик бухгалтерського обліку і способів оцінки товарних запасів безпосередньо впливає на кінцеві результати комерційної діяльності – прибуток, максимальне збільшення якого є основною метою кожного суб'єкта господарювання. Тому доцільно розглянути різні підходи щодо видів оцінки товарів на підприємствах роздрібною торгівлі. Це надасть можливість зробити певні висновки відносно вибору методики оцінки, що має велике значення в період економічних реформ.

Аналіз позицій науковців показав, що майже півстоліття тривають дискусії стосовно оцінки товарів в обліку: за собівартістю (тобто купівельними цінами) чи за цінами продажу. Досить ґрунтовно розглядає моделі оцінки товарів Я.В. Соколов. Автор виділяє 9 моделей обліку товарів залежно від їх оцінки в натуральному чи вартісному вигляді [1].

Проведене анкетування показало, що на підприємствах роздрібною торгівлі застосовуються переважно три методи оцінки вибуття запасів: середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження (ФІФО) та ціни продажу.

Для оптимального вибору методу оцінки вибуття запасів доцільно порівняти результати застосування кожного з них. Відповідні розрахунки неодноразово зроблені в економічній літературі різними авторами [2, 3].

У зв'язку з ототожненням конкретних витрат з одиницями запасів (п. 24 МСБО «Запаси») метод ідентифікованої собівартості є єдиним, при якому поєднуються фізичний і вартісний обороти запасів, тобто списанню підлягає саме фактично реалізований товар [4]. На підприємстві роздрібною торгівлі в разі застосування методу ідентифікованої собівартості необхідно вести не лише вартісний облік, але й кількісний.

Головною перевагою методу ідентифікованої собівартості є те, що він дозволяє втілити на практиці принцип відповідності списаних на собівартість витрат отриманим у результаті цього доходом. Але він є досить трудомістким, бо потребує відособленого обліку кожного ідентифікованого товару на всіх стадіях його руху – від оприбуткування до продажу.

Метод оцінки вибуття запасів за цінами перших закупівель (ФІФО) базується на припущенні, що товари використовуються в звітному періоді в послідовності їх придбання.

Перевага методу ФІФО полягає в тому, що товарні запаси відображаються в звітності по цінах останніх поставок тобто по актуальних цінах на дату балансу. Недоліком є те, що метод ФІФО призводить до зниження розміру витрат, які списуються за купівельними цінами на собівартість реалізованих товарів, і до збільшення фінансових результатів (прибутку). В умовах фінансової кризи та інфляції це призводить до дефіциту оборотних коштів та необхідності залучення банківських кредитів.

Найпростішим є метод списання товарів за середньозваженою собівартістю, який дозволяє «згладжувати» показник собівартості реалізованих товарів в умовах коливання купівельних цін. Але метод списання товарів за середньозваженою собівартістю не дає можливості достовірно оцінити фінансовий результат продажу окремих груп товарів.

Використання того чи іншого методу оцінки товарних запасів приводить до різної оцінки вартості реалізованих товарів, розміру прибутку та вартості залишку нереалізованих товарів. Якщо взяти до уваги, що на підприємствах роздрібної торгівлі сучасних форматів асортимент складає десятки тисяч найменувань, то вплив оцінки реалізованих товарів на фінансові показники підприємства є значним.

Облік за цінами продажу дозволяє оцінити фінансовий результат торговельного підприємства або окремого торговельного об'єкту, але не дозволяє проаналізувати результат продажів окремої товарної групи. Середня торгова націнка розраховується для всіх проданих товарів, без урахування їхньої рентабельності. Крім того, потрібно враховувати, що операції з клієнтськими, дисконтними, кредитними картками вимагають спеціального обліку.

Щоб не допускати викривлення собівартості реалізованих товарів у такій ситуації, розподіл торгової націнки доцільно здійснювати окремо за кожною групою товарів з приблизно однаковим рівнем торгової націнки, забезпечивши при цьому накопичення відповідної інформації в розрізі таких однорідних груп (видів) товарів. Відповідне рішення слід закріпити у обліковій політиці підприємства.

Такий підхід дасть можливість найточніше визначити фінансові результати діяльності підприємства, дозволяє втілити на практиці один із ключових принципів обліку – принцип відповідності списаних на собівартість витрат і отриманих у результаті цього доходів.

Список використаних джерел

1. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета : монографія / Я. В. Соколов. М. : Финансы и статистика, 2003.

2. Бровко О.Т. Оцінка товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі. Збірник наукових праць ВНАУ №1 (56) Том 3. 2012 // URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/663.pdf> (дата звернення: 15.09.2019).

3. Пилипенко А.А. Нестеренко О.О. Проблеми оцінки товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі // URL: www.irbis-nbuv.gov.ua › irbis_nbuv › cgiirbis_64 (дата звернення: 15.09.2019).

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» // URL: <http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO2.pdf> (дата звернення: 18.09.2019).

ЯКОВЛЄВА Аліна

магістрант кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства

Науковий керівник:

НОСОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства

Університет митної справи та фінансів

РОЛЬ РЕКЛАМНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Рекламно-інформаційна діяльність є одним із важливих важелів успішних ринкових відносин. Зміни, що відбуваються на ринку, знаходять своє відображення в рекламі, визначають її форми та зміст. Реклама має сприяти створенню для споживачів умов вільного вибору торгових підприємств, послуг, товарів.

Дуже багато авторів проводили дослідження саме на тему реклами. Так, публікації Девіда Огілві – «батька реклами», «Про рекламу», «Таємниці рекламного двору» були прийняті за керівництво до дії підприємцями та рекламщиками усього світу. Дуже відомі його цитати: «Ви не можете змусити людей купувати ваш товар; ви можете лише зацікавити їх в купівлі цього товару»; « Якщо говорять про рекламу, це погана реклама. Якщо говорять про товар, це хороша реклама» [1]. Однієї з основ рекламної діяльності можна вважати цитату фахівця в області реклами Ферфакс Коуна: «Творчість без стратегії називається мистецтвом. Творчість із стратегією називається рекламою» [2].

Головною метою рекламно-інформаційної діяльності завжди є збут, а не надання виробникам реклами можливості реалізовувати свої проекти.

Реклама повинна виконувати певні функції, а саме:

- інформувати та впливати на потенційних клієнтів;
- пробуджувати зацікавленість, сприяти збуту;
- здійснювати регулюючий вплив на ринок;
- підтримувати підприємство на плаву.

Також дуже велику роль грає психологічний вплив:

- на свідомість;
- на увагу;
- на пам'ять;
- на асоціації;
- на почуття. [3]

Слід відмітити наскільки сильно впливає на рівень ефективності реклами психологічна спрямованість по відношенню до тих або інших обставин чи положення речей. Особливо великий вплив в якості

психологічного компонента рекламної кампанії здійснює колір, яким користуються для підвищення рівня рекламного впливу.

Одним з найбільш перспективних напрямків рекламного бізнесу є розвиток інтернет-реклами, що дозволить вивести рекламу на новий, якісно більш високий рівень. Головним завданням інтернет реклами є вплив на цільову аудиторію, яка потенційно може стати замовниками і покупцями запропонованого продукту. На результатах аналізу ринку ґрунтується план рекламних дій та заходів. Передбачуваний ефект використання, вивчення виду та обсягу рекламної діяльності конкурентів, коло покупців та район поширення рекламних матеріалів намічається ще при розробці раціональних рекламних заходів [4].

Електронний маркетинг – ефективний засіб рекламної діяльності, він має низку серйозних переваг, на відміну від інших видів реклами, хоча і вважається серед них наймолодшим. Скорочення відстані між рекламодавцем та споживачем, вплив на вузькі кола цільової аудиторії- це все переваги Інтернет-реклами. Але головна перевага Інтернет-реклами є те, що доволі часто вона буває прихована, не нав'язує товар чи послугу. Інтернет-реклама начебто радить чим краще скористатися, розмовляючи зі споживачем звичайною людською мовою, а не мовою маркетингу. Тому ефективність від Інтернет-реклами зростає, а використання можливостей кіберпростору стає щодалі популярнішим [5].

Саме завдяки рекламі конкуренти виборюють свою частку на ринку. Водночас впливає вона і на формування потреб споживача. Рекламна діяльність прискорює процес обігу, сприяє збільшенню товарообігу, формує попит на конкурентні, особливо нові, товари.

Реклама вже давно стала частиною життя сучасної людини. З нею вона стикається безперервно і повсюдно, часто лає її за нав'язливість і балакучість, часом просто не звертає на неї уваги. Реклама терпляче зносить людську байдужість і інертність, і все так же терпляче намагається привернути до себе увагу. Разом з тим, союз цей міцний і перевірений часом. Людству не прожити без реклами. Не прожити, тому що будь-якій людині для того, щоб скуштувати рекламованих благ, треба самому робити інші. Виробляти і розповідати, а ще краще прокричати, вигукнути про те, що зроблено. Іншими словами, зробити рекламу [6]. Завдяки рекламі можна значно скоротити час, витрачений торговими робітниками під час закупівлі і збуту товарів, в більшій мірі дозволяє уникнути особистої участі в просуванні товарів, що рекламуються. Реклама допомагає і покупцям зменшити витрати часу на пошук необхідних їм товарів. Вона впливає на зменшення витрат матеріальних цінностей, прискорюючи реалізацію товарів, що допомагає уникнути зниження якості товарів, особливо тих, що швидко псуються. Таким чином, ми розуміємо, що ефективність комерційної роботи в багато чому залежить від рекламно-інформаційної діяльності. Тож в сучасних ринкових умовах жодне підприємство не може

успішно вести справи без рекламно-інформаційної діяльності, в тому чи іншому вигляді.

Список використаних джерел

1. Девід Огілві та його роботи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://adindustry.ru/personnels/1207>
2. Ферфакс Коун та його діяльність у сфері реклами. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.knowledgr.com/01208208/Фэрфакс>
3. Гришаєва М.Ю. «Реклама - як масове явище і соціологічні умови її появи» // Матеріали Міжн. Науково-практичного семінару «Проблеми сучасних економічних трансформацій» 5-7 травня 2004р.
4. Ляшенко С.В. Веб-сайт как мощный маркетинговый канал информационной деятельности библиотеки // Библиотеки и ассоциации в меняющемся мире: новые технологии и новые формы сотрудничества: материалы VII Междунар. конф. "Крым 2000". - 2000. - С. 160-167.
5. Савченко А. Директор компании "Antanta.net". Теория маркетинга в Интернете. История создания сайта / А. Савченко. - К., 2002.
6. Плюси та мінуси реклами у житті людини. – [Елетронний ресурс]. – Режим доступу: <https://leosvit.com/art>

СЕКЦІЯ 2

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА БІЗНЕС-СТАТИСТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

ЗМІСТ СЕКЦІЇ 2

АКИМОВА Олена, ЗВОНКО Тетяна	
АНАЛІЗ РИНКУ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ УКРАЇНИ	382
АНДРЕНКО Ірина	
ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ НА ПРИКЛАДІ АНАЛІЗУ ФОРМИ №1-КЗР	385
БЕРІДЗЕ Тетяна	
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГІРНИЧОРУДНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	388
БОГАШКО Олександр	
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ..	391
БОГДАН Святослав	
ФУНКЦІОНАЛЬНО-КОМПЕТЕНТІСНА МОДЕЛЬ БІЗНЕС-АНАЛІТИКА	394
ВАРЕНИК Вікторія. БОРУЛЬКО Богдан	
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КП «ДНІПРОВИДОКАНАЛ»	397
ВОЙТЕНКО Віталій	
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕС- ПРОЦЕСІВ	399
ВОЙТЕНКО Ірина	
АНАЛІТИЧНІ КОМПЕТЕНЦІЇ СЛІДЧОГО ТА СУДОВОГО ЕКСПЕРТА ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ У ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАННЯХ.....	402
КАЛЕНЧУК Людмила	
АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	404
КАМІНСЬКА Ірина. ДОРОШ Вікторія. КАСАТОНОВА Інна	
ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ.....	411
КАСИЧ Алла. БІЛОНОГ Дмитро	
МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ	414
КАСИЧ Алла. БРАЖЧЕНКО Ольга, НАЗАРЕНКО Євген	
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	416
КАСИЧ Алла. ЛЯДОВ Олександр	
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	418
КИРОВА Людмила. ПІТЬКОВА Рита	
БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	420
КОНДРАТЕНКО Діана. КОЛЄДІНА Катерина	
ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	423
КОРНІЛОВА Олена. ЗУБЕНКО Оксана	
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	426
КОРНІЛОВА Олена. КИРИЧЕНКО Валерія	
ЗАВДАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА БІЗНЕС-СТАТИСТИКИ В ПРОЦЕСІ ПРОВЕДЕННЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ.....	428
КОРНІЛОВА Олена. СТАРОКОНЬ Дар'я	
РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	431

КОРОЛЕВИЧ Наталя. ОГАНЕЗОВ Ігор ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПАЛИВНИХ БРИКЕТІВ З БАГАТТЯ ЛЬОНУ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ	433
КУЩЕНКО Олена. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДИНАМІКИ БУДІВЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ.....	439
МАМАТОВА Лейла БІЗНЕС-МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	443
МІЩУК Євгенія ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ СТРАТЕГІЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	447
NESTERAK Janusz. MALINOVSKA Olha BUSINESS PERFORMANCE MANAGEMENT JAKO KONSEKWENCJA ROZWOJU BUSINESS INTELLIGENCE	450
НІКІТІНА Тетяна КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГОТЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ	453
НОСОВА Тетяна. МАСЛЕННИКОВА Анна АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	455
ОЛІЙНИК Наталія. МАКАРЕНКО Сергій. ЛАШКЕВИЧ Вікторія БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ВИРОБНИЦТВА ТА УРОЖАЙНОСТІ СОНЯШНИКА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ	458
ПАЛЬОННА Тетяна. НЕБИЛИЦЯ Світлана, ПОСТОЛЕНКО Богдан СПОСОБИ ПРОСУВАННЯ ВЛАСНОГО БРЕНДУ	461
ПОЛІНКЕВИЧ Оксана КОРПОРАТИВНА БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	464
СЕМЕНОВА Тетяна. БЕЖЕНОВА Олена ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	466
СИДОРЕНКО Юлія РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ХЕДЖИРОВАНИЕ» И «СТРАХОВАНИЕ»	469
СМОЛІЙ Людмила МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	472
ТИТЕНКО Лариса ДИСКОНТНО-ОПЦІОННИЙ ПІДХІД В АНАЛІЗІ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ	475
ФЕДОТОВА Тетяна. ФЕДОТОВ Леонід РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТА СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ОСВІТИ.....	478
ШИШКІНА Олена МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИК-АПЕТИТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	481
АНЕПІР Віталій МЕТОДИКА ОЦІНКИ БІЗНЕС-ІДЕЙ ІНСТРУМЕНТАМИ SMART-, MSCW-АНАЛІЗУ	484
БЕЗУС Ірина РОЛЬ CRM-ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ	487
БОГАТЮК Ірина, ГОРБАНЬ Софія ТЕОРІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА БІЗНЕС-АНАЛІЗУ	489
БОРИСЕНКО Катерина, ДОРОШЕНКО Марина ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	491
ВАКУЛЕНКО Дар'я АНАЛІТИКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	494

ВИГІВСЬКА Вероніка	
МЕТОД УОЛТА ДІСНЕЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЕНЕРАЦІЇ ІДЕЇ У ВЕРБАЛЬНОМУ АНАЛІЗІ	496
ВОЛОШИНА Марія	
ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ У СТРУКТУРІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ	499
ГОРБАНЬ Софія, БОГАТЮК Ірина	
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ТА РИЗИК	501
ДЗІНЬОВСЬКА Діана, ВЕРЕДІН Дана	
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК КАТЕГОРІЯ УПРАВЛІННЯ	504
ДОВГАЛЬ Ірина	
НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	507
ДОРОШЕНКО Марина, БОРИСЕНКО Катерина	
ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	511
КИЗИМА Катерина	
МЕТОДИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	514
КОЛЕСНИК Анастасія	
МЕТОДИКА П'ЯТЬ «ЧОМУ?» В АНАЛІЗІ БІЗНЕС-ПРОБЛЕМ.....	518
КОРНІЙЧУК Світлана	
ЕВРИСТИЧНА МЕТОДИКА ШЕСТИ КАПЕЛЮХІВ В ОЦІНЦІ БІЗНЕС-ІДЕЇ.....	521
КРУТЕНЬ Христина	
РОЛЬ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ У ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	525
КУНДИЛОВСЬКИЙ Дмитрій	
АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ ЛАНЦЮЖКА СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ.....	528
КУШНІР Богдан	
ВИКОРИСТАННЯ ДІАГРАМИ ІСІКАВИ У ВИРШЕННІ БІЗНЕС-ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМСТВА	531
КУЩ Марія	
СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	534
ЛАСКІН Микита	
АКТУАЛЬНІ КОМПЕТЕНЦІЇ БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІННЯ	536
ЛЕВОНЮК Аліна	
ПОДАТКОВІ РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	539
ЛІНІК Анастасія	
БІЗНЕС-МОДЕЛІ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	541
ЛЯСКОВЕЦЬ Діана	
ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	544
МАЦЕЛИК Михайло	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК СКЛАДОВА ФУНКЦІЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ	547
МЕЛЬНИК Валерія	
ІТ-ТЕХНОЛОГІЇ ТА БІЗНЕС-АНАЛІТИКА	550
МІЗІРЕНКО Олександр, МУРАВСЬКИЙ Олександр	
ПОДАТКОВИЙ РИЗИК ЯК КОМПЛЕКСНА КАТЕГОРІЯ В ДЕРЖАВНОМУ ПОДАТКОВОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ	553

МОШКІВСЬКА Інна	
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	557
НАГИБІНА Ольга, СЛИНЯВЧУК Юлія	
ВИКОРИСТАННЯ СВР-МЕТОДУ В БІЗНЕС-АНАЛІЗІ	560
НЕТРЕБКО Катерина	
ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ	562
ОЛІЙНИК Валерія	
ІНСТРУМЕНТИ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БІЗНЕСУ	564
ОСТАПЕНКО Максим	
SWOT-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРІН ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	566
ПАСТУХ Дар'я	
АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ (ЗБИТКОВОСТІ) НА ПРИКЛАДІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ЖИТОМИРСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»	568
ПЕЛЕШОК Яна	
CRM-СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	571
ПРИНДЮК Олександр	
ТЕОРІЯ КОМПРОМІСУ ТА ЇЇ ІНСТРУМЕНТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОЛІТИКИ КОМУНІКАЦІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ	574
ПУСТИЛЬНИК Олексій	
БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	576
РОЗАНОВИЧ Денис	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСАЙДЕРСЬКОЇ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА	579
РУДЕНКО Наталія	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ТРАНСПОРТНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ	582
РЯСНА Ірина	
АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПАТ «АРЕСЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»	585
САВРАНЧУК Тетяна	
СУЧАСНІ НАПРЯМКИ АНАЛІТИКИ ДАНИХ: BUSINESS INTELLIGENCE	588
САПЕНЮК Руслан	
ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	593
СКРИЦЬКА Олександра	
БІЗНЕС-ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ	596
СПОРИХІНА Олександра	
АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЧАЮ В УКРАЇНІ	599
СТАТИВКО Олег	
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	602
ТАРГОНСЬКА Леся	
МІСЦЕ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	604
ТВЕРДУН Сергій	
МЕТОДИКА ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «АВК»	607
ТИМОШЕНКО Вікторія	
УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	610

ТКАЧЕНКО Валентин	
ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА OLAP В БІЗНЕС-АНАЛІТИЦІ	612
ФЕДОРОВСЬКА Дарина	
ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	614
ХМИЛІВСЬКИЙ Максим	
БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ	617
ШАБАЛЮК Юлія	
МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ П'ЯТИ СИЛ МАЙКЛА ПОРТЕРА.....	621
ШАПОВАЛОВ Володимир	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ДЕПОЗИТНИХ ВКЛАДЕННЯХ	623
ШЕВЧЕНКО Євгеній	
СVP-АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	626
ШЕПЄЛЄВА Яна	
ПРОЕКТ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАНОМУ СЕКТОРІ: ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ	629
ШИШ Аліна	
SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	632
ШЛАПАК Олександра	
ІНСТРУМЕНТАРІЙ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	636
ШНАЙДЕР Анна	
БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	640
ЯКОВЕНКО Михайло	
СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ ЯК РІЗНОВИД БІЗНЕС-АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ.....	642

АКИМОВА Олена

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

ЗВОНКО Тетяна

магістрант кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки
Донбаська державна машинобудівна академія

АНАЛІЗ РИНКУ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ УКРАЇНИ

Товари побутової хімії в житті населення України - невід'ємний елемент споживчого кошика, які неможливо замінити. Попит на продукцію побутової хімії зростає з кожним роком, займаючи в купівельному кошику 8-10%. На сьогодні українці потребують застосування практично всіх груп товарів побутової хімії, таких як: миючі засоби, пральні порошки, зубні пасти, засоби особистої гігієни та інші.

На вітчизняному ринку працюють понад 25 українських виробників і близько 50 великих імпортерів. Тут беруть участь такі провідні компанії як: «Johnson & Johnson», «Procter & Gamberl», «Свобода», «Benckiser», «КАЛИНА», «Невська косметика», «Слобожанський миловар», «Unilever», «Чиста лінія», «Wella Profi», «Henkel & Schwarzkopf», «Nivea», «L'Oreal», «Чорна перлина», «Оksamитові ручки», «Rivoli», «100 рецептів краси» та ін.

Лідерами на ринку, які виробляють приблизно 2/3 всієї продукції є компанія Procter & Gamble, яка налічує 43 популярних бренди, такі як Fairy, Always, Tide, Ariel, Camay, Blend-a-Med, Gillette, Lenor та інші. Провідні позиції і у американської компанії SC Johnson, портфель брендів якої включає Glade, Grab-it, Містер Мускул, Pride, Pronto, Туалетний каченя, Windex, OFF! та ін. Також увійти в Топ-3 вдалося дочірньому підприємству російської компанії «Невська Косметика» - «Вінницяпобутхім» з марками «Лотос», «Вухатий Нянь», «МАКС» і «БІО-Н» [1]. Основний обсяг виробництва припадає на пральні порошки, засоби для чищення твердих поверхонь і миття посуду (таблиця 1).

Таблиця 1

Виробництво продукції побутової хімії за 2013-2018 роки

Найменування продукції за Номенклатурою продукції промисловості	Кількість виробленої промислової продукції (валове виробництво), тис.т:					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Мило та речовини поверхнево-активні органічні в брусках та подібних формах, н.в.і.у. (крім для туалетних цілей)	13,9	13,8	10,7	12,9	12,8	11,9
Засоби мийні та для чищення, які містять або не містять мило, включаючи допоміжні засоби, для	266,0	255,0	190,0	186,0	194,0	200,0

миття, розфасовані для роздрібно́ї торгівлі (крім тих, що їх використовують як мило та поверхнево-активні речовини)						
Засоби косметичні для макіяжу чи догляду за шкірою, у т.ч. засоби сонцезахисні та для засмаги (крім препаратів лікарських, засобів косметичних для макіяжу губ і очей, засобів для манікюру й педикюру, пудри косметичної й туалетної, тальку)	7,4	5,8	5,2	5,7	6,4	7,4
Мило та речовини поверхнево-активні органічні у вигляді брусків, брикетів, фігурних формованих виробів або у інших формах, для туалетних цілей	32,5	35,0	26,9	24,6	24,6	21,2
Речовини поверхнево-активні органічні та засоби для миття шкіри, які містять або не містять мило, розфасовані для роздрібно́ї торгівлі	7,2	10,6	10,5	10,8	13,2	14,8
Засоби косметичні індивідуальні інші (парфумні, туалетні, для видалення волосся і т.ін.)	22,9	31,7	14,0	13,1	14,5	24,1
Папір туалетний (у рулонах завширшки 36 см і менше або розрізаний за розміром або формою)	111,0	115,0	102,0	104,0	106,0	105,0
Усього:	460,9	469,9	359,3	357,1	371,5	384,4

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Данні таблиці показують, що відбулося скорочення внутрішнього виробництва товарів та зниження інвестиційної привабливості галузі через фінансову кризу та воєнні дії в країні. Так виробництво побутової хімії у 2018 році зменшилось на 76,5 тис. тон у порівнянні з 2013 роком. Але можна побачити підвищення показника на 27,3 тис. тон у порівнянні з 2016 роком.

Інноваційним напрямком розвитку галузі є виробництво засобів з мінімальним вмістом хімії і безфосфатних миючих засобів, що не шкодять здоров'ю людини.

Синтетичними миючими засобами називають рідкі, порошкоподібні, пастоподібні речовини, складовим компонентом яких є синтетичні миючі засоби, призначені для видалення забруднених з різних поверхонь [3].

Рівень використання синтетичних миючих засобів повинен становити приблизно 7 кг на одну людину на рік. За даними експертів компанії ЕУ українець в середньому купує приблизно 5 кг миючих засобів на рік, що в 2-3 рази нижче, ніж у Європі – на одного середньостатистичного споживача йде 12-16 кг на рік (рис 1).

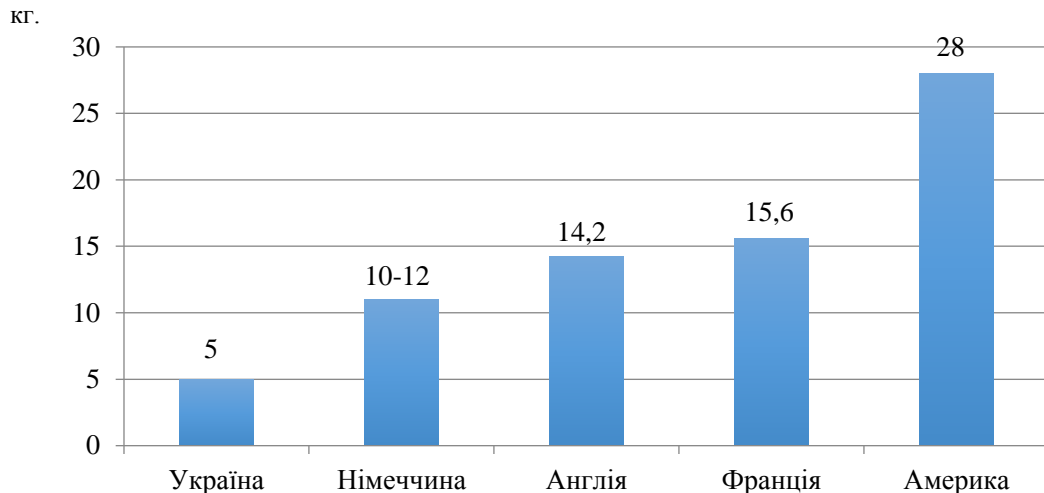


Рис. 1. Рівень споживання синтетичних миючих засобів на одну особу.
Джерело: побудовано автором за даними [4].

Отже, ринок України є привабливим для збуту товарів побутової хімії, так як має вигідне географічне положення і багатомільйонне населення. Сьогодні перелік товарів побутової хімії дивує своєю різноманітністю, хоч хімічний склад їх досить однотипний.

Але фінансова криза негативно позначилася на споживчій активності практично в усіх асортиментних групах побутової хімії. Вітчизняний ринок не може запропонувати товари, які можна порівняти з аналогами з-за кордону, у результаті чого посилили свої позиції компанії, які запропонували товар за більш доступними цінами.

Список використаних джерел

1. Ринок товарів широкого споживання України URL: <https://inventure.com.ua/> (дата звернення: 16.11.2019).
2. Виробництво окремих видів промислової продукції за 2011–2018 роки. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 19.11.2019).
3. Гарелік М.А. Організація торгівлі продовольчими товарами. М.: Економіка, 2009. 328 с.
4. Синтетичні миючі засоби. Аналіз ринку побутової хімії в Україні. URL: <https://kologo.ua/ua/> (дата звернення: 18.11.2019).

АНДРЕНКО Ірина

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет міського господарства імені
О.М. Бекетова

**ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ НА
ПРИКЛАДІ АНАЛІЗУ ФОРМИ №1-КЗР**

Ефективне функціонування готельного ринку вимагає постійного аналізу показників функціонування готельного ринку та діяльності його окремих суб'єктів – колективних засобів розміщення.

Аналізу і оцінці діяльності колективних засобів розміщення приділена увага в багатьох наукових і навчально-методичних працях вітчизняних і світових науковців. Однак зміни законодавства, зміни особливостей обліку і формування статистичної звітності підприємств готельного ринку вимагають подальших досліджень в цій сфері. Метою даної роботи є використання інструментарію структурно-динамічного аналізу при дослідженні діяльності суб'єктів готельного ринку на прикладі аналізу форми №1 КЗР.

Форма статистичної звітності №1 – КЗР змінила форму звітності для готельних підприємств №1 – готель, представлена на сайті Державної служби статистики України [1] і подається щорічно.

Спочатку необхідно охарактеризувати колективний заклад розміщення за довідковими даними респондентів, даними Розділу 1 «Загальні відомості про КЗР» і Розділу 2 «Місткість і номерний фонд КЗР» і додатково інформацією КЗР за такою послідовністю: найменування; місцезнаходження (юридична адреса); адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса); тип підприємства (тобто зазначається один із запропонованих у формі звітності типів – 1) готелі та аналогічні засоби розміщування (готель, мотель); 2) засоби розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання (костел, будинок відпочинку, пансіонат відпочинку, база відпочинку, туристська база, гірський притулок); 3) кемпінги та стоянки для житлових автофургонів і причепів; 4) інші засоби розміщування (гуртожиток для приїжджих, інші місця для тимчасового розміщування) [1].

Далі доцільно проаналізувати потенційні можливості надання послуг: проаналізувати і динаміку місткості і номерного фонду КЗР за 3 роки. Також форма статистичної звітності дозволяє проаналізувати наявність спеціально обладнаних номерів (кімнат) для осіб з інвалідністю. Для наочності проілюструвати графічно зміну місткості КЗР за 3 роки. За результатами аналізу зробити висновки щодо зміни місткості КЗР. Діяльність готельного підприємства відображають натуральні і вартісні показники. Аналізуючи дані статистичної звітності КЗР за формою №1 –

КЗР, доцільно розрахувати і проаналізувати наступні показники: кількість місць (місткість підприємства); кількість місць середньорічна; кількість ліжко-діб в інвентарі (кількість ліжко-діб в експлуатації); кількість ліжко-діб наданих (загальний час перебування гостей); середнє число днів завантаження одного місця за рік; коефіцієнт завантаження номерного фонду; кількість гостей (кількість обслугованих приїжджих); середня тривалість перебування в КЗР.

Для того, щоб виявити закономірності змін основних показників діяльності КЗР необхідно проаналізувати їх динаміку, для чого застосовують наступні показники: абсолютний приріст (ланцюговий і базисний); середній абсолютний приріст.; темп зростання (ланцюговий і базисний); темп приросту (ланцюговий і базисний); абсолютне значення одного відсотка приросту; середній темп зростання і темп приросту [2]. Отримані результати дають можливість встановити тенденції змін обсягу послуг за аналізований інтервал часу: 1) рівномірне зростання або зниження обсягу послуг; 2) повільне зростання або зниження; 3) прискорене зростання або зниження. А також виявити тенденцію розвитку аналізованих показників, оцінити інтенсивність їх змін, обґрунтувати планові (прогнозні) величини цих показників на майбутній період.

Якщо додатково до форми №1-КЗР є в наявності план роботи КЗР на три роки і дані про його виконання, можливо порівняти фактичні показники з плановими, визначаючи абсолютні і відносні відхилення і відсоток виконання плану. Для цього розраховують наступні коефіцієнти: а) коефіцієнт планового завдання, коефіцієнт виконання плану, коефіцієнт динаміки. [2] У процесі аналізу можливо надати оцінку виконання плану не тільки в цілому по підприємству, але й по окремим послугам.

Якщо є дані, які свідчать, що діяльність КЗР зазнає постійного впливу сезонних коливань попиту, тоді в процесі аналізу доцільно: проаналізувати зміну виробничої потужності, обсяги реалізації послуг, ступінь використання можливої пропускнуої спроможності КЗР впродовж звітного року за місяцями; визначити сезонні зміни впродовж року, розрахувати коефіцієнт сезонності надання послуг; графічно відобразити зміни обсягу надання послуг у КЗР, визначити пікові періоди; надати критичну оцінку стану використання пропускнуої спроможності КЗР, обсягу надання послуг; запропонувати можливі заходи щодо збільшення обсягів надання послуг.

У ході аналізу необхідно зробити висновки щодо ефективності використання виробничої потужності КЗР, проаналізувавши співвідношення показників: кількість ліжко-діб в інвентарі, кількість ліжко-діб в експлуатації та кількість наданих ліжко-діб та зробити висновки щодо динаміки коефіцієнту завантаження КЗР. В ході аналізу доцільно проаналізувати розподіл наданих послуг за окремими категоріями споживачів, результати аналізу представити у вигляді табл. 1 і проілюструвати графічно.

Таблиця 1

Склад і структура гостей

Показник	Рік	Кількість гостей, осіб	Питома вага, %
Кількість осіб, що перебували у КЗР, всього	t1		
	t2		
	t3		
з них іноземців	t1		
	t2		
	t3		
<i>Розподіл іноземців за країнами, з яких вони прибули</i>			
Країна 1	t1		
	t2		
	t3		
Країна n	t1		
	t2		
	t3		

Джерело: побудовано автором.

Результати аналізу складу і структури гостей дозволяють у подальшому ефективно застосовувати маркетинговий інструментарій в управлінні готельним підприємством, бо можливо виявити фактичні основні сегменти споживачів послуг КЗР і проаналізувати їх динаміку. Охарактеризувати найбільш перспективні сегменти споживачів. Існуюча форма статистичної звітності не містить даних, які б дозволяли приділити увагу аналізу фінансових показників, тобто проаналізувати динаміку і структуру доходів КЗР, зробити висновки щодо динаміки і структури доходів, виявити фактори, які впливають на їх зміни, надати оцінку їх впливу. Також немає можливості проаналізувати динаміку і структуру витрат КЗР і зробити висновки щодо їх динаміки і структури і проаналізувати динаміку отриманого фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, та зробити висновки щодо прибутковості (збитковості) роботи підприємства.

Таким чином на підставі аналізу форми статистичної звітності №1 – КЗР можливо зробити висновки щодо тенденції розвитку колективного засобу розміщення, надавши оцінку ефективності використання наявної матеріально-технічної бази готельного підприємства, динаміки загального обсягу і зміни структури наданих готелем послуг. Визначити резерви збільшення обсягів реалізації готельних послуг і оптимізації використання номерного фонду.

Список використаних джерел

1. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Андренко І.Б. Аналіз діяльності підприємств туризму: навч. посібник / І. Б. Андренко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2014. – 236 с.

БЕРІДЗЕ Тетяна

к.т.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики

Криворізький факультет Запорізького національного університету

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГІРНИЧОРУДНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Одна з важливих задач удосконалювання структур управління – пошук ефективних методів оцінювання діючих структур. Критерієм оптимальності структури управління підприємством повинен служити певний показник ефективності.

Питанням оцінювання ефективності управління підприємством приділялась значна увага науковців [1-3]. Актуальність цієї проблеми пояснюється: складністю управління сучасними підприємствами, що зростає зі збільшенням масштабів виробництва; частки і значимості інженерно-технічної праці в сукупному результаті суспільної праці; можливістю виробничих втрат через низьку якість і недостатню оперативність управління.

Труднощі, що ускладнюють розробку методики визначення ефективності управління виробництвом, полягають у наступному:

– неможливо виділити в «чистому виді» результат управлінської діяльності, тому що він виявляється опосередковано в кінцевому продукті сукупного працівника;

– ефект від удосконалювання управління може виявлятися не тільки у підрозділі, де було зроблено це удосконалення, але й у суміжних підрозділах;

– ефективність управління виробництвом складається з різних по характері економічних, соціальних, організаційних, науково-технічних, інформаційних і екологічних результатів, багато з яких не піддаються кількісній оцінці.

В даний час існують різні підходи до визначення ефективності управління [4]. При виборі того чи іншого показника ефективності управління необхідно враховувати мету виміру, специфіки галузі, а також вимоги, яким покликана відповідати методика визначення ефективності керування. Основні вимоги полягають у наступному [5, с.37]:

1. Система виміру ефективності управління повинна бути комплексної, що використовує сукупність показників і відбиває всі сторони діяльності апарата управління.

2. Усі показники, необхідні для аналізу і розрахунків потрібно, по можливості, брати з існуючої звітності. Створення нових, додаткових форм звітності є крайньою мірою, тому що збільшує і без того величезний документопотік виробничо-господарських комплексів.

3. Система виміру повинна бути єдиною для всіх рівнів ієрархії управління. Це викликано не тільки зручністю, але в першу чергу і необхідністю порівнянності результатів оцінки.

4. Показники ефективності функціонування системи управління повинні найбільш точно відбивати як її мету і задачі, так і особливості кожного структурного підрозділу системи. Для кожної структурної одиниці повинно бути обмежене число порівнянних показників.

5. Необхідно забезпечити зведення всіх показників ефективності будь-якого рівня ієрархії управління в показник наступного вищого рівня.

Відповідно до означених вимог запропоновано показник ефективності управління гірничорудними підприємствами.

Результативність управління гірничорудними підприємствами доцільно оцінювати кінцевими показниками діяльності, але не абсолютними значеннями в натуральному чи грошовому вираженні, а рівнем досягнення основних цілей виробництва. При цьому мета виробництва може бути виражена плановими завданнями по ряду техніко-економічних показників. Основний показник діяльності будь-якого підприємства - випуск товарної продукції. Причому для умов гірничорудних підприємств найбільш доцільно оцінювати випуск продукції в грошовому вираженні, тому що при цьому враховується й обсяг виробництва і якість виробленого продукту:

$$\omega_v = \frac{V_\phi}{V_{\text{п}}} \cdot 100 \% \quad (1)$$

де ω_v - ступінь виконання плану по обсязі виробництва;

V_ϕ і $V_{\text{п}}$ - відповідно фактичне і планове значення товарної продукції, грн.

Однак результати роботи підприємства оцінюються не тільки обсягами продукції, що випускається, але і тими ресурсами, за допомогою яких досягнуто обсяг виробництва. Отже, при розрахунку узагальнюючого показника результативності необхідно враховувати ступінь виконання планових завдань по вартості основних виробничих фондів і чисельності промислово-виробничого персоналу (ПВП), що розраховуються (2).

Узагальнюючий показник результативності управління запишеться у виді:

$$\omega_p = \omega_v / (\omega_A \omega_N) \quad (2)$$

де ω_A - ступінь виконання плану по вартості основних виробничих фондів;

ω_N - ступінь виконання плану по чисельності ПВП.

Ефективність керування гірничо-збагачувальним комбінатом складається під впливом різних факторів: гірничо-геологічних (природних), технічних, технологічних, структурних.

Вплив природних, технічних і технологічних факторів виявляється опосередковано через розмір підприємства, що є сукупним параметром, що синтезує в собі дія багатьох факторів.

Домінуючий вплив на ефективність управління становлять структурні фактори. Найбільш істотні з них середній розмір цеху, частка основних підрозділів, частка енергопідрозділів, кількість ремонтних підрозділів, частка чисельності ремонтних і транспортних робітників у загальній чисельності працюючих. Ефективність управління підприємством залежить від співвідношення основного і допоміжного виробництва і від рівня централізації останнього. Основне виробництво складає переважну частину підприємства не тільки по питомій вазі створеної товарної продукції, але і по чисельності працівників, займаної виробничої площі, устаткуванню і т.д.

На гірничорудних підприємствах України висока ступінь централізації допоміжного виробництва. Співвідношення чисельності робітників і фахівців характеризує завантаження адміністративного персоналу, оперативність прийняття рішень і результативність управління.

Для кількісної оцінки ступеня впливу окремих факторів на ефективність управління гірничорудними підприємствами побудована математична модель ефективності управління. Були відібрані 19 факторів, від яких може залежати ефективність управління підприємством.

На основі аналізу математичної моделі результатів оцінювання економічної ефективності, експертного опитування запропоновані відповідні заходи щодо доцільності упровадження удосконалювання структур управління.

Список використаних джерел

1. Гужва В.М. Сучасні підходи до розробки та впровадження інформаційних систем на підприємствах // Стратегія економічного розвитку України. 2001.-№6. – С.363 – 373.
2. Назаренко В.М. Системі піддержки прийняття рішень в управленні горно-обогатительным железорудным комбинатом. // Разработка рудных месторождений. 2002. - №80. – С.59-61.
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
4. Стахеев Н.Л., Казакова В.Л. Структуры управления на горно-обогатительных комбинатах. – Москва.: Недра, 2011. – 124 с.
5. Коновалов Л.А., Бочкарев Б.М., Жернаков Ю.И. и др. Экономика, организация, планирование и управление на горно-обогатительном комбинате черной металлургии. М.: Недра, 2008. – 216 с.

БОГАШКО Олександр

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Процес прийняття рішень, як етап управління, відіграє важливу роль в економічній діяльності підприємств всіх форм власності. Для ведення прибуткового господарювання серед варіантів рішень необхідно обрати один – найбільш результативний. Не кожне обране керівниками рішення впливає на фінансовий результат суб'єкта господарювання. Проте для прийняття виважених рішень важливу роль відіграє обліково-аналітична інформація.

Від методики прийняття управлінських рішень залежать ряд показників діяльності підприємства, зокрема: рівень рентабельності, конкурентоспроможність продукції на вітчизняному та світовому ринках, платоспроможність, податкове навантаження, кількість працюючих і розмір заробітної плати, капітальні інвестиції в розвиток виробничої та соціальної сфер тощо.

У минулому процес прийняття рішень формувався на основі дотримання математичних методів та теорії ймовірності. Світ, у якому існує менеджмент, суттєво відрізняється від того, що визначається математичними розрахунками, упередженням, інтуїцією та іншими ірраціональними методами. Прийняття рішень – це принципово людська діяльність. Якби було переконання в протилежному, то можна було б просто замінити менеджерів комп'ютерами, котрі значно краще опрацьовують інформацію і роблять результативні вибори. Рішення приймаються людьми, саме тому інтелектуальний капітал є важливим та цінним для підприємства.

Фундатор сучасного менеджменту Пітер Друкер зазначав: «Керівники займаються багато чим, окрім того, що приймають рішення. Але тільки керівники приймають рішення. Тому найголовнішим умінням керівника є здатність приймати ефективні рішення» [4].

Слід чітко розмежовувати поняття «рішення» та «процес прийняття рішення». Рішення – це кінцевий результат процесу, який отримується під впливом розумових та емоційних факторів. Нині, як показують теоретичні та практичні дослідження, процес прийняття управлінських рішень розглядається на підприємствах як такий, що складається з декількох етапів [1]:

1. Визначення цілей діяльності. Досить не просто визначити основну мету діяльності компанії. Це може бути і максимізація прибутку, і збільшення кількості робочих місць, і оптимізація податкового навантаження.

2. Прогнозний вплив господарських операцій, які виникають в ході активації рішення, на фінансовий результат підприємства. На основі обліково-аналітичних даних керівники, менеджери організацій вишукують альтернативні варіанти тактичних та стратегічних дій, за допомогою яких можна досягти здійснення поставлених цілей.

3. Планування діяльності, визначення цільових значень показників та прогнозування виникнення ризикових ситуацій. При визначенні таких ознак менеджери оцінюють потенційні темпи росту діяльності, можливість компанії вийти на заданий показник частки ринку, прогнозний рух грошових коштів, ймовірність активації ризикової ситуації для кожного альтернативного виду діяльності при різних зовнішніх умовах, а саме: економічній кризі, високому рівні інфляції, зниженні ділової активності, конкурентоспроможності й т.д.

4. Прийняття управлінського рішення.

5. Вимір фактичних значень показників, аналіз та виявлення причин відхилень, прийняття на цій основі рішень щодо мінімізації відхилень у майбутньому.

Зазначений поетапний підхід до процесу прийняття управлінських рішень потребує вдосконалення в частині акумулювання обліково-аналітичної інформації. Особливо актуальними є методичні підходи до процесу прийняття рішень, базисні або вихідні дані. Діяльність кожного підприємства супроводжується рядом господарських операцій, які виникають під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Останні можуть бути як закономірними, прогнозованими, так і хаотичними, непередбачуваними.

З метою здійснення дослідження діяльності в рамках певного підприємства, як правило, використовуються два загальнонаукових підходи: аналіз та синтез. Метою діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства є підвищення ефективності його господарювання на основі системного вивчення операційної, інвестиційної, фінансової, надзвичайної діяльності та узагальнення їх результатів. Виходячи з поставленої мети, до завдань економічної діагностики можна віднести такі [2; 3]:

- встановлення реального стану досліджуваного підприємства;
- порівняння досліджуваного підприємства з аналогічними підприємствами за видами діяльності як всередині країни, так і за кордоном, рівня його розвитку з нормативними вимогами;
- вивчення динаміки розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства в часовому і просторовому вимірах;

– прогнозування основних тенденцій розвитку підприємства в майбутньому.

Процес проведення економічної діагностики вимагає залучення кваліфікованих аналітиків, які вдало оперують обліково-аналітичними даними та здійснюють їх узагальнення з метою формування якісних діагностичних висновків.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що з метою прийняття ефективних управлінських рішень необхідно володіти не просто інформацією, а якісною інформацією – вчасною, доступною, достовірною, зрозумілою, лаконічною, об'єктивною. Зазначені характерні ознаки якісної інформації є особливо важливими щодо обліково-аналітичних даних. Адже вони відіграють одну із найважливіших ролей у процесі прийняття управлінських рішень. У свою чергу економічна діагностика як процес систематизує, аналізує, узагальнює якісну облікову інформацію та виводить діагностичні висновки, які констатують факт впливу господарської операції на діяльність підприємства, центру відповідальності чи на формування податкового навантаження.

Достовірність обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень є одним з найголовніших показників. Адже використання неправдивих даних призводить до значного збільшення використання грошових коштів. Джерела інформації, необхідної для проведення економічної діагностики, як правило, є різними за походженням: облікові, необлікові, зовнішні, внутрішні, фінансові, нефінансові та інші. Усі вони є досить цінними та необхідними.

Список використаних джерел

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг; перев. с англ. под ред. С. И. Малков; 10-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 848 с.

2. Богашко О. Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення розвитку управлінського обліку на підприємстві / О. Л. Богашко // Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу: II Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 18 квітня 2019 р. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Х. : ХДУХТ, 2019. – С. 118 – 119.

3. Богашко О. Л. Фінансовий і управлінський облік як інтегрована система інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємстві / О. Л. Богашко // Сучасні тенденції розвитку обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Харків, 31 травня 2019 року). – Харків : ХНАДУ, 2019. – С. 8 – 10.

4. Друкер П. Бизнес и инновации / Питер Друкер; пер. с англ. К. С. Головинского. – Москва : Вильямс, 2007. – 432 с.

БОГДАН Святослав

здобувач ступеня доктора філософії (PhD) в галузі обліку і оподаткування, асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

**ФУНКЦІОНАЛЬНО-КОМПЕТЕНТНІСНА МОДЕЛЬ
БІЗНЕС-АНАЛІТИКА**

На тлі стрімкого розвитку науково-технічного та інформаційного прогресу, динамічних змін вимог стейкхолдерів, що створюють передумови жорсткої конкуренції та боротьби на ринку, в системі управління підприємством виникає потреба у сучасному універсальному фахівцеві – бізнес-аналітикуві, – який здійснюватиме моніторинг та аудит бізнесової діяльності підприємства з метою балансування вимог стейкхолдерів та забезпечення його сталого розвитку.

У вітчизняній практиці управління підприємством посада «бізнес-аналітик» (business analyst) майже не застосовується, при цьому чітко простежується тенденція функціонування посади аналітика у вузьких межах певного функціонального виду діяльності (фінанси, маркетинг, виробництво тощо), тим самим звужуючи багатofункціональність та професійну компетенцію зазначеної категорії працівників. Маючи у штаті підприємства фінансового аналітика, аналітика з виробництва, аналітика з продажів власники підприємства цілком могли б забезпечити введення посади головного бізнес-аналітика, забезпечуючи комплексне розуміння бізнесового механізму людиною, яка обіймає цю посаду.

У свою чергу, зарубіжна практика, керуючись стандартами, розробленими Міжнародним інститутом бізнес-аналізу (International Institute of Business Analysis, ІІВА), також позиціонує, що бізнес-аналітиком повинен бути кожний працівник компанії, незалежно від посади та організаційної ролі.

Зрозумілим є факт, що складність та відповідальність, що лягає на бізнес-аналітика, вимагає цілої низки спеціальних компетентностей, необхідних для вирішення завдань бізнес-аналізу. З метою упорядкування і чіткого визначення специфічних трудових функцій бізнес-аналітика доцільно здійснити розробку «портфелю компетентностей бізнес-аналітика».

Портфель компетентностей бізнес-аналітика передбачає, перш за все, визначення трудового функціоналу працівника. Не нехтуючи стандарти бізнесу-аналізу, що сформовані ІІВА, розробку портфелю компетентностей бізнес-аналітика доцільно здійснити, спираючись на основні складові концептуальної моделі бізнес-аналізу, а саме: зміни, потреби, рішення, стейкхолдери, цінності та контекст (табл. 1).

Таблиця 1

**Формування переліку компетентностей бізнес-аналітика на основі
складових концептуальної моделі бізнес-аналізу**

		Функціональний напрям діяльності бізнес-аналітика	Набір компетентностей
Складові концептуальної моделі бізнес-аналізу	зміни	обґрунтування змін у бізнесі для вирішення бізнес-проблем	– аналіз виявлених бізнес-проблем, причин та джерел їх виникнення; – обґрунтування шляхів вирішення бізнес-проблем на основі змін у системі бізнесу; – розробка проектів змін, оцінка їх ефективності та реалізації;
	потреби	аналіз потреб та вимог стейкхолдерів бізнесу	– аналіз вимог, їх класифікація, надання пріоритетності; – формування форм управлінської звітності для оцінки виконання вимог; – моніторинг виконання планових показників врахування вимог;
	рішення	вирішення бізнес-проблеми та розробка управлінських рішень	– діагностика масштабу бізнес-проблеми та оцінка ризику; – всебічний комплексний аналіз бізнес-проблеми та оцінка факторів впливу на неї; – формування та оцінка ефективності управлінських рішень щодо бізнес-проблеми
	стейкхолдер	визначення кола зацікавлених сторін та їх диференціація	– комплексний стратегічний бізнес-аналіз діяльності організації; – виявлення груп впливових стейкхолдерів та розробка політики комунікації; – трансформація вимог у фінансові та нефінансові показники;
	цінності	формування цінностей для забезпечення сталого розвитку	– збалансування економічних, соціальних, екологічних, техніко-технологічних та інших вимог стейкхолдерів для забезпечення сталого розвитку організації; – форсайт-аналіз та розробка стратегії розвитку організації;
	контекст	організаційне, методичне та інформаційне забезпечення	– розподіл обов'язків з управління бізнес-процесами організації, здійснення їх оптимізації; – розробка системи управлінської звітності, моніторів ефективності, дашбордів тощо; – інформаційно-роз'яснювальна діяльність із фахівцями за різними напрямками

Джерело: розроблено автором.

Базуючись на основних складових концептуальної моделі бізнес-аналізу, всі компетентності бізнес-аналітика виокремлені в специфічні функціональні напрями діяльності. Слід зазначити, що принциповим питанням є розмежування ролі та функціональних обов'язків бізнес-аналітика та менеджера організації. Після того, як бізнес-аналітик здійснює виявлення бізнес-проблем, визначає масштаб їх дій, розробляє шляхи вирішення, менеджер повинен організувати та проконтролювати процес реалізації запропонованих шляхів вирішення бізнес-проблеми.

Таким чином, в основі кожного функціонального напрямку діяльності бізнес-аналітика прямо чи опосередковано лежить категорія вимог як об'єкту управління в бізнес-аналізі. Бізнес-аналітик, безумовно, будучи стейкхолдером, є посередником між усіма іншими групами стейкхолдерів, забезпечуючи виконання умов збалансування всіх їх вимог, розробки політики комунікації, виявлення бізнес-проблем та формування пропозиції щодо їх усунення.

Список використаних джерел

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge. IIBA, International Institute of Business Analysis, 2015. 514 p.
2. Podeswa H. The business Analyst's Handbook. Course Technology, a part of Cengage Learning. Canada, 2009. 434 p.

ВАРЕНИК Вікторія

к.е.н, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

БОРУЛЬКО Богдан

студент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КП «ДНІПРОВИТОКАНАЛ»

Фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням і використанням засобів (активів) і джерелами їхнього формування (власного капіталу і зобов'язань, тобто пасивів).

Основними показниками, що впливають на фінансовий стан є:

- 1) виконання фінансового плану і поповнення в міру виникнення потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку;
- 2) швидкість оборотності оборотних коштів (активів).

Таблиця 1

**Загальна оцінка фінансової стабільності
КП «Дніпровитоканал»**

Показник	2016	2017	2018
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,523	0,438	0,379
Коефіцієнт фінансової залежності	1,910	2,284	2,641
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,051	-0,102	-0,260
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,477	0,562	0,621
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,003	0,045	0,033
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,003	0,041	0,026
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,910	1,284	1,641
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,098	0,779	0,609

Джерело: побудовано автором.

Фінансове положення підприємства обумовлюється в чималому ступені його діловою активністю. У критерії ділової активності включаються показники, що відбивають якісні і кількісні сторони розвитку діяльності підприємства. Тобто дана група показників характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої засоби

Показники ділової активності свідчать про катастрофічно велику тривалість оборотності коштів в розрахунках (дебіторська заборгованість досягла такого рівню, що термін її повернення 2 роки: 643 дні у 2017, 574 дні за 2018 рік). Тривалість операційного циклу на рівні 600 днів є дуже «тривожним дзвоником».

Таблиця 2

Показники ділової активності КП «Дніпроводоканал»

Показник	2016	2017	2018
Фондовіддача, ум. од.	0,202	0,179	0,80
Коефіцієнт оборотності активів	0,281	0,247	0,77
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,558	0,518	0,84
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,677	0,560	0,68
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	11,873	12,690	1,20
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,574	0,571	1,08
Оборотність коштів у розрахунках, днів	532	643	1,47
Оборотність виробничих запасів, днів	30	28	0,82
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	627	630	0,93
Тривалість операційного циклу, днів	562	671	1,43
Тривалість фінансового циклу, днів	-65	41	-0,20

Джерело: побудовано автором.

Показники всіх видів рентабельності (рентабельність продукції, основної діяльності, основного і власного капіталу) є від'ємними.

Таблиця 3

Показники рентабельності КП «Дніпроводоканал»

Показник	2016	2017	2018
Рентабельність продукції, %	11,71	-28,64	-29,20
Рентабельність основної діяльності, %	11,62	-25,66	-29,01
Рентабельність основного капіталу, %	3,29	-7,08	-6,29
Рентабельність власного капіталу, %	6,53	-14,84	-15,41

Джерело: побудовано автором.

На мою думку для подальшого існування КП «Дніпроводоканал» необхідно: державне обмеження цін або свобода в ціноутворенні. Тільки це може допомогти відновленню ефективної господарської діяльності підприємства.

Антикризові заходи фінансової політики КП «Дніпроводоканал»:

- формування прибутку та його розподіл;
- збалансованість фінансових потоків за формуванням та використанням фінансових ресурсів у часі та просторі.

Список використаних джерел

1. Блонська, В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – № 18.1. – С. 122–128.

2. КП Дніпроводоканал: Офіційний сайт. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vodokanal.dp.ua/>

ВОЙТЕНКО Віталій

здобувач ступеня доктора філософії, аспірант кафедри економіки підприємства

Університет державної фіскальної служби України

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ
БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ**

Система управління підприємством повинна бути спрямована на підвищення ефективності та результативності, тобто вимагає створення системи аналізу результатів діяльності та прийняття рішень, яка не тільки виділяє і ліквідує причини існуючих невідповідностей, але і визначає їх можливе виникнення. Для цього необхідно виділяти показники ефективності і результативності бізнес-процесів «до» та «після» цифровізації і здійснювати їх постійний моніторинг та аналіз.

Оцінка ефективності функціонування бізнес-процесів підприємства дозволяє виявляти проблемні місця, приймати своєчасні управлінські рішення. Показники функціонування бізнес-процесів можуть носити різний характер для різних процесів і дозволяють характеризувати не тільки результат всього процесу цілком, але і результат окремої складової (функції) процесу.

Важливість проведення аналізу та оцінки ефективності заходів діджиталізації бізнес-процесів підприємства викликана необхідністю вирішення наступних завдань:

- пошук проблемних зон при взаємодії підрозділів і посадових осіб під час інформаційного забезпечення та протікання бізнес-процесу;
- визначення основних і додаткових напрямків в діяльності підприємства для їх подальшої декомпозиції на цифрові бізнес-процеси;
- створення передумов для формування впорядкованої та прозорої системи електронної документації, що регламентують роботу підприємства.

Етапи аналізу та оцінки ефективності заходів цифровізації бізнес-процесів відображені на рис. 1.

Основою аналізу та оцінки ефективності заходів цифровізації бізнес-процесів повинні бути певні принципи і методи аналізу бізнес-процесів. В аналітичних дослідженнях бізнес-процесів широке застосування отримали наступні методи:

- методи моделювання, до яких відносяться методи SADT (Structured Analysis & Design Techniques) – структурного аналізу і технології проектування моделей, об'єктно-орієнтованого моделювання;
- метод процесного аналізу вартості бізнес-процесів (метод ФВА – функціонально-вартісний аналіз та ін.);

– метод аналізу ключових показників ефективності.

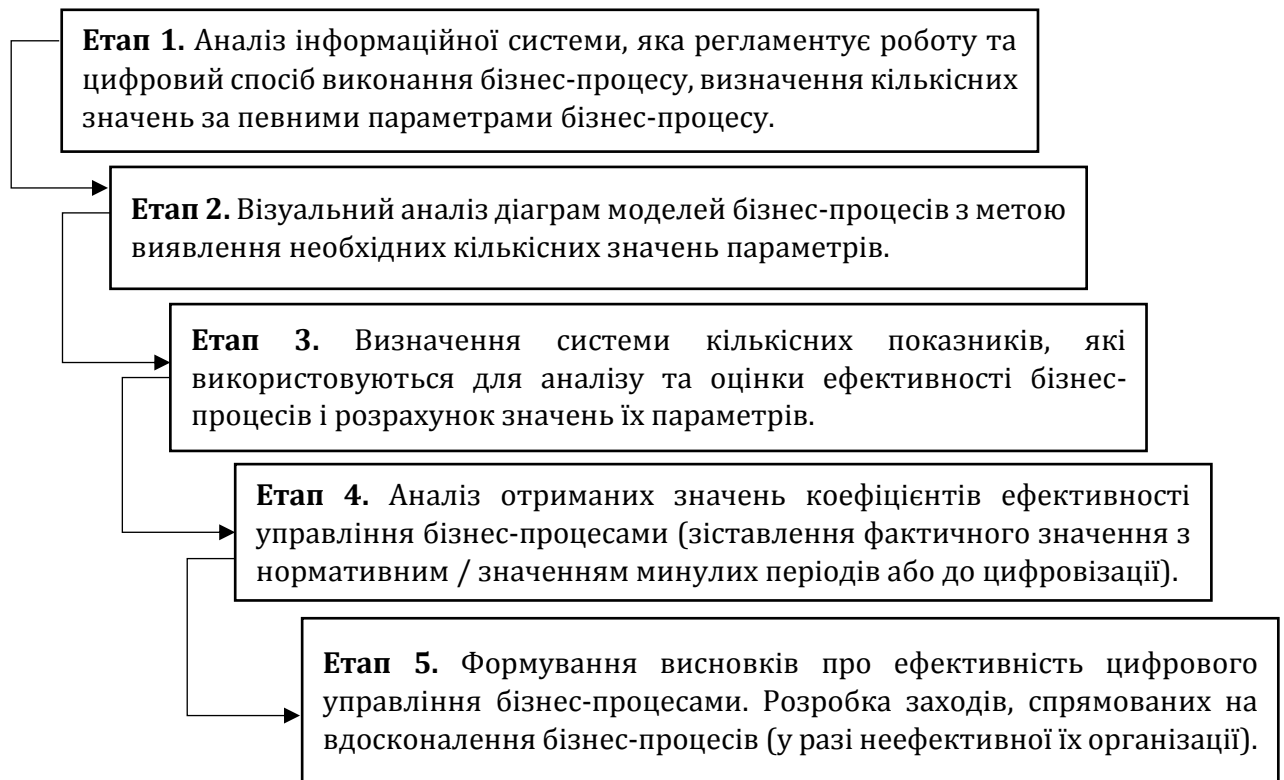


Рис. 1. Етапи аналізу та оцінки ефективності заходів цифровізації бізнес-процесів

Джерело: розроблено автором.

Одним із найважливіших критеріїв оцінки ефективності управління за умов застосування процесного підходу управління підприємством є використання ключових показників ефективності KPI (Key Performance Indicators). KPI присвоюється як функціональним одиницям на всіх рівнях ієрархії, так і бізнес-процесам на всіх рівнях деталізації.

В основу ранжування бізнес-процесів в межах зазначеної методики покладений підхід «бережливого» виробництва (lean production), згідно якого ефективність бізнес-процесів підприємства необхідно оцінювати за наступними чотирма критеріями:

1) ступінь повноти обслуговування споживачів (зовнішніх та внутрішніх). Під час вибору основного показника слід враховувати специфіку діяльності підприємства (швидкість виконання бізнес-процесів, зміст заходів по його виконанню тощо);

2) якість бізнес-процесу;

3) продуктивність бізнес-процесу;

4) витрати, спрямовані на виконання бізнес-процесу.

Прикладом формування ключових показників ефективності цифровізації бізнес-процесів може виступати побудова наступних карт (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові показники ефективності цифровізації бізнес-процесів

№ з/п	Група показників функціонування бізнес-процесу	Визначення атрибутів функціонування	Приклад КРІ
1	КРІ результатів	оцінка якості та кількості отриманих результатів	якість «виходу» бізнес-процесу
			інтенсивність протікання бізнес-процесу
			прибуток (дохід) від бізнес-процесу
2	КРІ витрат	кількість витрачених ресурсів на бізнес-процеси	загальні витрати
			витрати на управління бізнес-процесом
			витрати на забезпечення протікання бізнес-процесу
3	КРІ функціонування	відповідність технології процесу алгоритму його виконання	технологічна відповідність бізнес-процесу
			ступінь розвитку інфраструктури
			рівень використання інновацій
4	КРІ продуктивності	співвідношення отриманих результатів та витрачених ресурсів	продуктивність окремих систем (підрозділів) підприємства
			продуктивність / пропускна здатність інформаційної системи
			кількість бізнес-процесів за одиницю часу
5	КРІ ефективності	співвідношення отриманого результату та витрат ресурсів до виконання робіт по бізнес-процесу	економічний ефект від цифрового способу управління бізнес-процесами
			оптимізація витрат та спрощення організаційної структури управління
			функціонування референтної бізнес-моделі на підприємстві

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, при побудові цифрової системи управління всією сукупністю бізнес-процесів, що реалізуються в організації, необхідно структурувати оперативну і планову інформацію. Споживачами цієї інформації є як власники процесу, так і керівники, тому для характеристики бізнес-процесу показники слід вибирати відповідно до певних вимог. Однією з основних завдань, що стоять перед сучасним менеджментом, можна назвати формування системи ефективного управління організацією та сферами її діяльності. У зв'язку з цим при побудові такої системи слід забезпечити ефективність реалізованих в організації бізнес-процесів. Для того щоб побудувати ефективно працюючу систему показників оцінки процесу, потрібен тривалий час і зусилля. При цьому система показників повинна бути гнучкою в умовах зміни процесів, і в разі їх зміни підприємству слід для оцінки використовувати складнішу сукупність показників.

Список використаних джерел

1. Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling, Hajo A. Reijers. Fundamentals of Business Process Management. Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2013. 200 p.

ВОЙТЕНКО Ірина

к.ю.н., доцент, підполковник податкової міліції, старший слідчий з особливо важливих справ другого відділу управління розслідування кримінальних проваджень Головного слідчого управління фінансових розслідувань

Державна фіскальна служба України

АНАЛІТИЧНІ КОМПЕТЕНЦІЇ СЛІДЧОГО ТА СУДОВОГО ЕКСПЕРТА ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ У ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАННЯХ

Як самостійне джерело доказів судово-економічна експертиза використовує засоби економічного аналізу вихідних даних, що містяться в доказах, долучених до справи. Слідчий, прокурор, суддя, розглядаючи справи про розкрадання, податкові правопорушення, суперечки економічного характеру між господарюючими суб'єктами і громадянами, досліджують фінансові, облікові документи, тому їм необхідні знання методів дослідження економічних, фінансових даних і даних бухгалтерського обліку. Без цього неможливо самостійно проводити роботу з розслідування розкрадань, податкових злочинів тощо, контролювати повноту і всебічність дослідження матеріалів кримінального провадження, що здійснюється експертом.

На практиці слідчі, які розслідують економічні злочини, не володіють мінімальними економічними знаннями. Це призводить до того, що в постанові про призначення експертизи перед експертом ставляться питання довідкового характеру, які потребують проведення досліджень з використанням експертних методів. Однак на ці питання слідчий може відповісти і самостійно звернувшись до Податкового кодексу України або довідкових матеріалів, наприклад:

- визначити терміни сплати податків, зборів та платежів до бюджету;
- як проводиться розрахунок податку на прибуток підприємства (або ПДВ, або іншого податку);
- в якому розмірі повинні сплачуватися податки і збори підприємством (в даному випадку необхідно чітко сформулювати питання: яка сума нарахованих податків або яка сума сплачених податків, або яка заборгованість підприємства по податках і зборах);
- чи потрібна ліцензія для провадження будь-якої діяльності.

Ряд питань, поставлених слідчим на вирішення експерта, не відноситься до предмету економічної експертизи. Задаються правові питання, пов'язані з виключною компетенцією слідства і суду, в тому числі пов'язані з правовою оцінкою дій осіб, але експерт-бухгалтер зобов'язаний встановити факти, що мають значення для справи, за допомогою

застосування спеціальних економічних знань до практичної ситуації, наукового дослідження інформації, що міститься в матеріалах кримінального провадження.

Експерт формулює свої висновки, ґрунтуючись на знанні економічної науки і податкового законодавства, а юридична кваліфікація фактів порушення податкового законодавства відноситься до компетенції слідства.

Експерт-бухгалтер не повинен проводити оцінок у сфері права в конкретній справі. Він не повинен переходити в сферу юридичної кваліфікації діянь конкретних осіб. Приклади подібних питань, які задаються на практиці слідчими органами експертам-бухгалтерам:

- чи заподіяно шкоду працівникам підприємства, його кредиторам, засновникам, діями (бездіяльністю) генерального директора;
- включалися чи в бухгалтерську звітність підприємства за усною або письмовою вказівкою директора, завідомо неправдиві відомості про доходи або витрати в зазначений період.

Очевидно, що при вирішенні цих питань слідчий самостійно повинен давати відповідь на підставі результатів фінансового розслідування. Фактично в даному випадку експерт-бухгалтер виконує роль асистента у слідчого, прокурора або судді при вирішенні питань, що відносяться до компетенції останніх.

Таким чином, від розуміння слідчими органами, а також іншими особами, що призначають проведення судово-бухгалтерської експертизи, завдань і методів проведення зазначеної експертизи залежить якість фінансових розслідувань.

Список використаних джерел

1. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>
2. Про затвердження Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень: Наказ Міністерства юстиції України від 08.10.1998 № 53/5. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98>

КАЛЕНЧУК Людмила

к.е.н., доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Державний університет «Житомирська політехніка»

АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сектор малого та середнього підприємництва відіграє важливу роль у розвитку національної економіки. Слід зауважити, що сьогодні МСП є найбільш поширеною формою реалізації свободи підприємницької діяльності для основної маси громадян; існування МСП є передумовою здорової економічної конкуренції, а також зайнятості та підтримання добробуту для значної частини населення; МСП робить значний внесок у розвиток економіки країни, задовольняє суттєву частину попиту на товари та послуги масового споживання; сектор МСП вразливий до політичних та регуляторних умов, але водночас гнучкий, більш відкритий до інновацій, швидко адаптується до змін економічної кон'юнктури; значення МСП зростає в умовах загальної деіндустріалізації багатьох міст та селищ України; у сільській місцевості МСП практично не має альтернативи, є одним з основних джерел доходів мешканців аграрних регіонів України.

Щороку збільшується кількість українських підприємців, які прагнуть вийти на зарубіжні ринки. Цілі та причини їх прагнень найрізноманітніші. Деякі планують підкорити іншу країну, у зв'язку з економічними та політичними проблемами в державі. Хтось втратив старі зв'язки і намагається знайти нові; інші розуміють, що обмеженість внутрішнього ринку гальмує розвиток їх бізнесу; інша частина підприємців дивлячись на конкурента, який продає продукцію в Європу, намагаються повторити його шлях, оскільки бачить в цьому очевидну вигоду. Але нажаль, більшість із них не звертаються за фаховою консультацією і допомогою до міжнародних мереж, які функціонують в нашій країні, а деякі з них навіть і не чули про їх існування.

Аналіз імплементації в Україні європейських практик підтримки ведення підприємницької діяльності дає можливість визначити слабкі сторони щодо існуючих законодавчих та регуляторних заходів, зокрема: ускладнений доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів, відсутність якісної системи інформаційної підтримки для МСБ і нерозвиненість мережевих технологій підтримки підприємництва, повільна імплементація процедур з дерегуляції бізнесу та систем електронного врядування, відсутність дієвої торговельної політики, яка може допомогти підприємцям позиціонуватися на європейських ринках, а

також організаційно слабкі бізнес-об'єднання та недостатній рівень розвитку бізнес-освіти і навичок підприємництва.

В дійсності, сьогодні в Україні немає потрібного обсягу послуг з бізнес підтримки.

Існуючі структури з підтримки менш інтегровані, ніж відповідні західні структури, і це стосується як двосторонніх, так і багатосторонніх зв'язків. Крім того, українські інфраструктури з підтримки МСП не є активно залученими до міжнародних мереж через брак відповідної інформації.

Найкращим прикладом дієвої міжнародної мережі, яка функціонує в Україні та стимулює розвиток діяльності в окремо визначених сферах, таких як формування спільних послуг або стандартів, трансфер технологій, маркетинг в сфері патентування, доступ до клієнтів або джерел фінансування, інтернаціоналізація, прискорення створення start-up компаній, сприяння створенню міжнародних науково-дослідних консорціумів є Мережа підприємств Європи (Enterprise Europe Network (EEN)).

Європейська мережа підприємств (European Enterprise network, EEN) – найбільша в Європі мережа підтримки підприємництва - створена Європейською комісією у 2008 році та працює в рамках Програми ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME)»[1].

Торгово-промислова палата України, як учасник консорціуму «EEN-Україна», пропонує використати потенціал Європейської мережі підприємств з метою розширення інвестиційних та торговельних можливостей українських підприємств і надає разом із регіональними палатами наступні послуги:

- пошук партнерів-інвесторів у країнах – учасницях EEN;
- пошук інноваційних технологій у країнах – учасницях EEN;
- пошук партнерів у країнах – учасницях EEN для створення спільних підприємств;
- пошук партнерів у країнах – учасницях EEN для імпорту й експорту товарів [1].

Консорціум EEN-Ukraine, створений у 2011 році з метою інформування та залучення українських підприємств до використання можливостей програм COSME, HORIZON 2020 та усіх інших програм і проектів фінансової підтримки ЄС, доступних для України [1].

Отже, вважаємо, що в Україні активно використовується європейського досвіду підтримки малого і середнього підприємництва. Долучившись до європейських програм фінансування МСП, українські підприємці та й Україна в цілому, отримають наступні результати:

- залучення додаткових інвестицій в економіку країни;

- формування позитивного бізнес-іміджу та інтенсифікація ділових зв'язків;
- створення нових робочих місць та збільшення надходжень до бюджету;
- покращення середовища для ведення бізнесу – вдосконалення бізнес-інфраструктури, підвищення якості надання консалтингових послуг;
- підвищення якості, швидкості та прозорості надання адміністративних послуг;
- покращення доступу малого та середнього бізнесу до кредитних ресурсів та послуг з розвитку бізнесу;
- стандартизація та сертифікація експортної продукції відповідно до міжнародних стандартів;
- підвищення якості продукції експортерів.

Список використаних джерел

1. Європейська мережа підприємств (EEN). Торгово-промислова палата України. Офіційний сайт. URL: <https://ucci.org.ua/international-projects/ievropieis-ka-mieriezh-pidpriiemstv-european-enterprise-network-een>

КАМІНСЬКА Ірина

к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ДОРОШ Вікторія

к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Луцький національний технічний університет

АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

З метою досягнення максимальних фінансово-економічних результатів діяльності підприємства й успішного його функціонування на ринку, необхідно систематично й комплексно проводити оцінку ефективності формування і використання його активів.

Дослідженню теоретичних, методичних і прикладних засад ефективності формування та використання активів підприємства присвячені наукові публікації багатьох відомих іноземних і вітчизняних учених. Разом з тим, як показало проведене дослідження, в економічній літературі відсутній чіткий і комплексний алгоритм оціночних дій ефективності формування та використання активів підприємства. Основним чином, вчені акцентують увагу на методичних підходах до аналізу відокремлено певних складових елементів активів підприємства, зосереджуючи увагу або на оборотних активах, або необоротних активах і то здебільшого в частині основних засобів.

Активи підприємства варто розглядати як сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей суб'єкта господарювання у вартісному виразі, що формуються з власних і позичкових джерел фінансування, систематично поновлюються (відновлюються), обслуговуючи виробничо-господарський процес і забезпечуючи його безперервність задля досягнення економічних і соціальних вигід [1, с. 139]. Оцінка ефективності формування і використання активів є дослідницьким процесом, одним із найважливіших напрямів оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства [2, с. 332], предметом якого є загалом виробничо-господарська діяльність підприємства, як результат формування і використання активів.

Мета оцінки ефективності формування і використання активів підприємства полягає у тому, щоб отримати максимально об'єктивні результати щодо рівня ефективності їх формування і використання, які слугуватимуть вихідною базою пошуку оптимальних та найбільш раціональних шляхів забезпечення економічного розвитку суб'єкта господарювання у коротко- і довгостроковій перспективі. Вказане визначає практичну значимість такої оцінки.

До основних завдань оцінки ефективності формування і використання активів підприємства належать: 1) встановлення достатності сформованих активів для забезпечення безперервного процесу виробництва та досягнення необхідних темпів економічного розвитку підприємства, а також виявлення потреби в залученні додаткових обсягів активів, чи доцільності їх вивільнення; 2) дослідження оптимальності і раціональності сформованої структури й складу активів, напрямів їх розподілу за видами діяльності; 3) дослідження правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів в активи; 4) дослідження ефективності використання активів, встановлення рівня їх віддачі при наявному рівні операційного й фінансового ризику; 5) виявлення ключових факторів позитивного і негативного впливу на ефективність формування та використання активів на підприємстві та причин їх виникнення; 6) ідентифікація і мобілізація резервів підвищення ефективності формування та використання активів; 7) своєчасна реакція керівництва на результати аналітичного дослідження з виявленням і розробкою найбільш доцільних майбутніх шляхів і методів підвищення ефективності формування та використання активів підприємства, нарощення їх вартості, підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання в цілому.

Вдосконалюючи існуючі підходи, пропонуємо, алгоритм комплексної оцінки ефективності формування і використання активів підприємства повинен охоплювати систему послідовних дій, яка зображена на рис. 1.

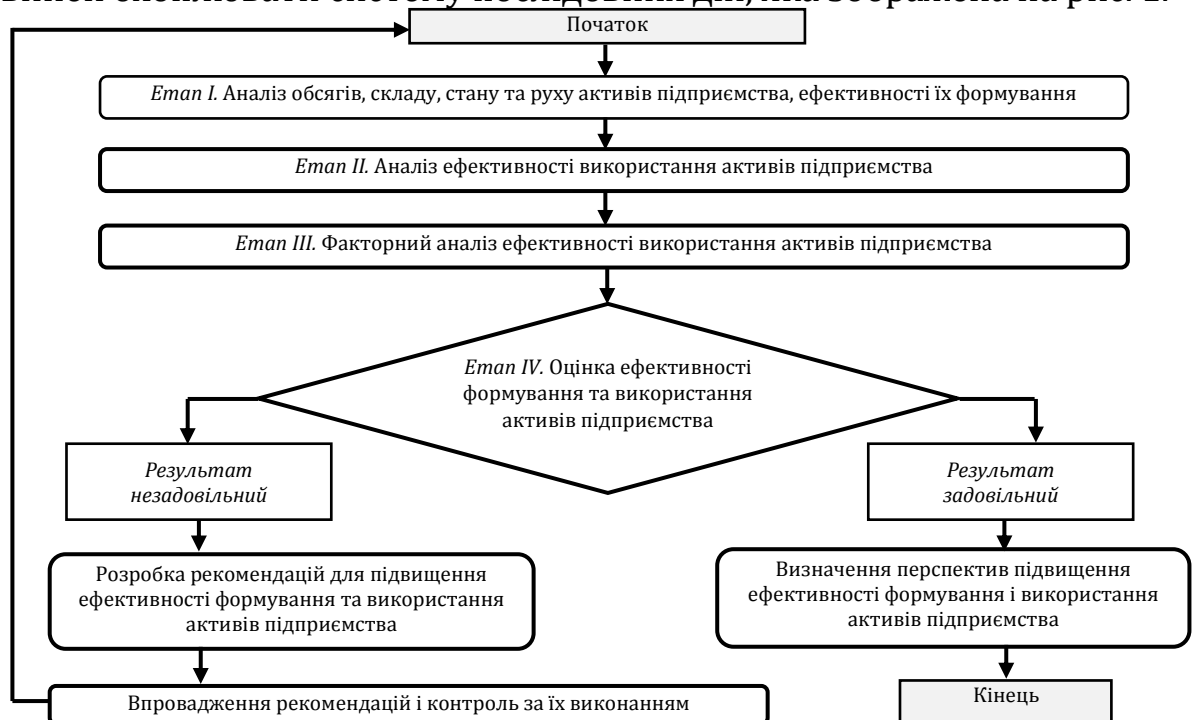


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності формування і використання активів підприємства

Джерело: побудовано авторами.

З метою оцінки ефективності формування та використання активів, дослідники пропонують використовувати безліч аналітичних показників (табл. 1). Узагальнюючу оцінку ефективності формування та використання активів підприємства вчені цілком обґрунтовано пропонують проводити за показником економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added), що корелює з ринковою вартістю підприємства, відображає ефективність вкладення коштів (капіталу) і правильності використання потенціалу (активів), а також відзначається простотою обрахунку й застосуванням у вітчизняній та зарубіжній господарській практиці. Інформаційну базу оціночного дослідження повинні становити дані фінансової звітності підприємства, зокрема, форми 1, 2, 3, 4, 5, а також дані аналітичного та синтетичного обліку й інша доступна інформація.

Таблиця 1

Аналітичні показники оцінки ефективності формування та використання активів підприємства

Показники	Автори						
	Буряк Л.Д.	Крамаренко Г.О.	Мних Є.В.	Поддєрьогін А.М.	Подольська О.В.	Слав'юк Р.А.	Цал-Цалко Ю.С.
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	+	-	-	+	-	+	-
Коефіцієнт покриття	-	-	-	-	-	+	-
Коефіцієнт зносу основних засобів	+	+	+	+	+	-	+
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	-	+	-	-	-	+	+
Коефіцієнт придатності основних засобів	+	+	+	+	+	-	+
Коефіцієнт оновлення основних засобів	+	+	+	-	+	-	+
Коефіцієнт вибуття основних засобів	+	+	+	-	+	-	+
Рентабельність активів	+	-	+	+	-	-	-
Фондоозброєність	-	-	-	-	+	-	-
Фондовіддача	-	-	-	-	+	-	-

Джерело: побудовано авторами на основі [3, с. 207].

Оцінюючи ефективність формування і використання активів підприємства, доцільно керуватись такими принципами, як об'єктивність, своєчасність, системність, комплексність, точність, репрезентативність, зрозумілість і прозорість результатів.

Комплексне дослідження ефективності формування і використання активів підприємства є об'єктивною необхідністю та важливим інструментом з'ясування сильних і слабких сторін в управлінні ними, що

дозволяє визначати можливості та резерви поліпшення поточної ситуації та забезпечення економічного розвитку суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Камінська І.М., Дорош В.Ю., Ковальчук А.Ю. Активи підприємства: морфологічний аналіз категорії, склад та класифікація. Економічний форум: науковий журнал. 2019. № 3. С. 136–143.

2. Чернецька С.А. Аналіз активів підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 3. С. 332–336.

3. Лисевич С.Г., Д'яченко К.О. Оцінка стану активів підприємства та управління ними. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. 2013. 1 (6). С. 206–210.

КАСАТОНОВА Інна

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ

Слід зазначити, що в цей час основним термінологічним документом в області оцінки й управління якістю товарів (продукції, робіт) є міжнародний стандарт ISO (ICO) 8402: 1994 (E/F/R) "Управління якістю й забезпечення якості. Словник", що максимально пояснює й стандартизує терміни по якості товарів (продукції, робіт, послуг) і те, як вони застосовуються в області управління якістю продукції [1].

Для визначення рівня якості виробів, які освоюються виробництвом, використовують кілька методів: об'єктивний, органолептичний, диференційований, комплексний. Об'єктивним і органолептичним методами користуються для визначення абсолютного рівня якості, а диференційованим й комплексним – відносного рівня якості окремих видів продукції [2].

Економічна оцінка якості продукції припускає виконання відповідності показників якості продукції вимогам споживачів і вибір напрямку поліпшення його якості. Якість визначається мірою відповідності товарів, робіт, послуг умовам і вимогам: запитам споживачів; стандартам; договорам; контрактам.

Широке застосування в недавньому минулому одержала практика суміщення (додавання, множення) індивідуальних показників характеристик якості. Кожний зі способів суміщення мав підсумкове найменування показника якості – комплексний, груповий, узагальнений, інтегральний. Розходження при цьому в розмірності характеристик переборювалося використанням безрозмірних відносних (стосовно об'єктів, узятим за базу) їхніх значень. Відносна значимість характеристик урахувалася коефіцієнтами вагомості. Однак характеристики несли із собою у формулах свою фізичну сутність і приводили до безглуздостей, коли, наприклад, при однакових комплексних показниках якості один з порівнюваних автомобілів не міг рухатися, але мав більше високі показники інших характеристик [3].

У минуле також пішли аналітичні спроби порівняння якості об'єкта зі світовим рівнем якості аналогічних об'єктів або атестації об'єктів по рівнях якості із присвоєнням Знака якості.

Основними економічними методами оцінки якості на сьогодні можна вважати:

1) спроби об'єднання показників якості й кількості (значення якості виражається через вплив на його кількість, наприклад ступінь удосконалювання тракторів оцінюється по можливому зниженню при цьому їхньої кількості для виконання певної роботи);

2) диференціальний метод оцінки якості промислової продукції (здійснюється шляхом порівняння одиничних показників якості оцінюваних виробів з відповідними показниками базового зразка);

3) комплексний метод оцінки якості полягає в тому, що при розрахунку підсумкового показника якості враховується значимість (вагомість) кожного показника властивостей як оцінюваного, так і базового (еталонного) зразка;

4) змішаний метод чисельної оцінки якості полягає в тому, що спочатку для групи неосновних властивостей, що істотно відрізняються по значимості, визначають узагальнений середньозважений показник (комплексний метод), а потім, разом з іншими, прийнятими за рівнозначні, показниками знаходять підсумкове середнє арифметичне значення;

5) інтегральний метод оцінки рівня якості продукції (узагальнений інтегральний показник якості оцінюваного, а також базового зразка розраховують як відношення сумарного корисного ефекту, вираженого в натуральних або грошових одиницях виміру, від експлуатації виробу W до витрат на його створення й експлуатацію за певний (або весь) термін служби, розраховується за формулою 1:

$$W = \frac{K_c}{Z_c} \quad (1)$$

де W – корисний ефект;

K_c – сумарні капіталовкладення, що включають ціну, оплату за установку, налагодження й інші роботи;

Z_c – експлуатаційні видатки;

6) експертний метод загальної оцінки рівня якості продукції заснований на використанні досвіду й інтуїції фахівців-експертів. Він застосовується тоді, коли немає необхідної кількісної інформації про властивості оцінюваного або (i) базового зразків. Оцінки виставляються експертами в балах, частках або відсотках. Підсумковий показник рівня якості визначають як середньоарифметичне значення оцінок всіх експертів.

За результатами аналізу кількісних оцінок рівня якості продукції приймаються й реалізуються відповідні управлінські рішення.

До важливих і ефективних способів цілеспрямованого підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності на світовому ринку в цілому обґрунтовано відносять поліпшення стандартизації як головного інструмента фіксації й забезпечення певного рівня якості. Однак саме стандарти й технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів до

технічного рівня й інших якісних характеристик виробів, відображають тенденції розвитку науки й техніки [4].

Ринкові умови управління припускають активне й широке використання організаційних показників підвищення якості продукції на всіх підприємствах. До пріоритетного ставляться: впровадження сучасних форм і методів організації виробництва й керування ними, які уможливають ефективне використання високоточної техніки прогресивної (бездефектної) технології; удосконалення методів технічного контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції.

Насущною потребою є розробка й використання різноманітних форм і методів діючого соціально-економічного впливу на весь ланцюжок процесів формування й забезпечення виробництва високоякісною й конкурентоспроможною продукцією. Особливо це актуально для підприємств дорожньої галузі, адже від якості їх роботи залежить якість роботи автотранспортних підприємств, а від їх якості – якість продукції (послуг) всіх без винятку підприємств всіх галузей економіки.

Список використаних джерел

1. Швець В.Е. Менеджмент качества в системе современного менеджмента // Стандарты и качество, №6, 1997. – С. 48-50.
2. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: навч. посіб., 2-ге вид., виправлене і доповнене. – Київ: «Каравела», 2000. – 154 с.
3. Економіка підприємства: підручник / за ред. С.Ф. Покропивного, 2-ге вид., перероблене і доповнене. – Київ: КНЕУ, 2000. – 187 с.
4. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. – Львів: «Магнолія плюс», 2004. – 268 с.

КАСИЧ Алла

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Київський національний університет технологій та дизайну

БІЛОНОГ Дмитро

магістрант кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

**МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА
УКРАЇНИ**

Банківський сектор у національній економіці виконує ряд системних функцій, а отже стан стійкості та збалансованості його розвитку має важливе значення. З іншого боку макроекономічні процеси суттєво впливають на розвиток банків, саме тому проблеми існуючих взаємозв'язків є актуальними та потребують постійного дослідження в контексті визначення загроз та можливостей.

Метою даного дослідження є систематизація макроекономічних чинників з позицій ідентифікації їх впливу на розвиток банківського сектора в контексті досягнення рівня, коли б банки виконували всі функції та ставали ключовими учасниками економічного розвитку.

Питання розвитку банківської системи України постійно досліджуються українськими вченими, однак динаміка процесів актуалізує це завдання в нових часових вимірах. Слід зазначити праці Бугель Ю.[1], Погореленко Н. [4], інших. Тенденції розвитку банківської системи, її роль у розвитку національної економіки, вплив глобальних фінансових криз – це далеко неповний перелік питань, які повинні бути під постійним моніторингом вчених та контролем Національного Банку України. Узагальнення подій, які відбувались впродовж декількох останніх років дозволяє виокремити ключові процеси, вплив яких на розвиток національної економіки є дискусійним.

По-перше, кількісні показники функціонування банківського сектора в Україні не стали основою для виконання банками основної функції – кредитування економіки. Відсоткова ставка, незважаючи на певне зниження, і в 2017 році залишалась на рівні 16,9% [3], що знаходиться поза рівнем доступності для реального сектора економіки.

По-друге, процес упорядкування інфраструктури ринку банківських послуг та виведення з ринку понад 100 банків (кількість банків у 2010 р. складала 182, а в 2018 році – 82) [3] суттєво підірвав довіру населення до сектора, що є одним з найбільш потужних обмежуючих чинників подальшого розвитку банків.

По-третє, навіть зниження валютного курсу, яке спостерігається впродовж другої половини 2019 року не є в повній мірі позитивною

тенденцією, оскільки фактичний курс виявився нижчим порівняно із закладеним до бюджету, і свідчить про низький рівень прогнозованості ситуації на ринку банківських послуг та в економіці в цілому.

Серед ключових макроекономічних чинників, які найбільшою мірою впливають на поточний та перспективний стан речей у банківському секторі, слід вказати [2, 3]:

- існування потужних глобальних викликів, які криються у самій фінансовій системі, яка характеризується високим рівнем синхронізації процесів у різних регіонах та країнах світу;

- сповільнення економічного зростання у світовій економіці та нестійкі темпи росту національної економіки, що в умовах відсутності реформ робить вразливим банківський сектор України;

- відсутність реальних шляхів вирішення військового та економічного конфлікту з Російською Федерацією;

- тиск сформованих у попередні періоди боргових зобов'язань, сплата за якими в Україні досягає майже третини бюджету на 2020 рік;

- низький рівень доходів населення та прибутковості підприємств, яка зберігається впродовж тривалого періоду часу та сприяє консервації економічних тенденцій;

- відсутність обґрунтованої довгострокової стратегії розвитку національної економіки, яка б передбачала здійснення комплексу необхідних системних реформ.

В контексті вирішення зазначених проблем необхідно забезпечити розробку та реалізацію багаторівневої системи управління банківським сектором в контексті забезпечення реальної взаємодії реального та банківського сектора економіки, однак вирішення проблем українських банків є неможливим без загального оздоровлення макроекономічної ситуації.

Список використаних джерел

1. Бугель Ю. В. Проблеми розвитку банківської системи в Україні / Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фахове вид. 2017. Випуск 9. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/127.pdf>

2. Індикатори фінансової стійкості / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444.

3. Звіт про фінансову стабільність, 2019. Національний банк України. - 50 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>

4. Погореленко Н. П. Макроекономічні аспекти розвитку країни як зовнішній фактор стабільного розвитку банківської системи. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Видво «НаУОА, березень 2018. № 8(36). С. 74–88.

КАСИЧ Алла

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Київський національний університет технологій та дизайну

БРАЖЧЕНКО Ольга,

НАЗАРЕНКО Євген

магістранти кафедри обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА

Диверсифікація виробництва є одним з важливим механізмів забезпечення стійкості розвитку підприємства, оскільки в умовах зниження попиту на одні види продукції компенсується зростанням обсягу реалізації інших, за умови їх конкурентоспроможності. Саме тому питання диверсифікації виробництва, оптимізації структури виробництва є важливими, оскільки все більша частина навіть в минулому вузькоспеціалізованих підприємств через урізноманітнення продукції намагаються підвищити стійкість свого розвитку. Однак ефективність управління продуктово-товарним асортиментом продукції потребує якісного інформаційного забезпечення, а отже, розширення існуючих методичних положень аналізу.

Питання організації обліку, які визначають зміст аналітичних процедур, а також методики аналізу виробництва та реалізації готової продукції представлено в працях Богуславського Є. І. [1], Осадчої Г.Г. та Темчишиної Ю.Л. [2], Яровенко Т.С. та Чернової А.І. [3]. В зазначених та інших працях переважає традиційний підхід аналізу структурно-номенклатурних характеристик, які не в повній мірі відповідають потреба в управлінні з позицій ефективності.

Метою даного дослідження є обґрунтування основних напрямів аналізу виробництва та реалізації продукції, якими повинні бути доповнені існуючі методичні положення з урахуванням особливостей диверсифікованого підприємства.

Питання щодо методики аналізу виробництва та реалізації продукції, яка традиційно використовується на українських підприємствах традиційно передбачає аналіз асортименту, структури та номенклатури продукції та відповідних змін. Однак управління готовою продукцією має набувати ознак динамічності відповідно до зміни кон'юнктури ринку та все більше бути націленим на забезпечення загального фінансового результату діяльності підприємства в цілому.

Етапи аналізу виробництва та реалізації готової продукції на диверсифікованих підприємства, якими пропонується доповнити існуючі методичні положення, такі:

- аналіз рівня диверсифікації виробництва підприємств-конкурентів;
- встановлення форми диверсифікації (у розрізі таких основних видів: внутрігалузева, міжгалузева: концентрична, горизонтальна, конгломератна чи вертикальна);
- характеристика відповідного ринку (сегменту ринку) та позицій підприємства за кожним найменуванням продукції;
- аналіз результативності окремих видів продукції (динаміка обсягів виробництва за кожним найменуванням продукції, частка окремих видів у загальному обсязі, динаміка цін, прибуток від реалізації кожного виду продукції, частка у загальному фінансовому результаті);
- аналіз структури виробництва, реалізації та їх порівняння зі структурними характеристиками витрат, доходів, прибутків, інвестицій тощо.

Використання пропонованих етапів забезпечить комплексність аналізу та дозволить підвищити рівень інформаційного забезпечення управлінських рішень, оскільки дасть можливість поглибити аналіз за кожним найменуванням продукції та розглядати структурні характеристики не лише за показниками виробництва та реалізації, а й витрат та прибутків.

Список використаних джерел

1. Богуславський Є. І. Алгоритм підготовки проведення диверсифікації на підприємстві / Є. І. Богуславський // Науковий журнал «Економіка розвитку». – Х. : ХНЕУ, 2012. – № 4 (64). – С. 59–63.
2. Осадча Г.Г., Темчишина Ю.Л. Облік готової продукції та його науковометодичні аспекти на сучасному промисловому підприємстві / Г.Г. Осадча, Ю.Л. Темчишина // Глобальні та національні проблеми економіки. Серія «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». – 2017. – № 16. – С. 894–898.
3. Яровенко Т.С., Чернова А.І. Удосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції / Т.С. Яровенко, А.І. Чернова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 7 (2). – С. 195–200.

КАСИЧ Алла

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Київський національний університет технологій та дизайну

ЛЯДОВ Олександр

магістрант кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основою розвитку промислових підприємств у сучасних умовах є активна інвестиційна діяльність, яка дозволяє не лише своєчасно, а і з випереджуючими темпами оновлювати обладнання, розширювати виробничі потужності відповідно до досягнень науки і техніки. Однак на українських підприємствах виробничий потенціал характеризується накопиченням ряду проблем, які не вирішуються вже впродовж десятків років: зростає рівень непридатності основних засобів, які у переважній більшості характеризуються і високим рівнем морального зносу; у віковій структурі основних засобів переважає обладнання понад 20 років; підприємства фінансують інвестицій за залишковим принципом. Саме тому питання активізації інвестиційної діяльності за рахунок мобілізації, перш за все, внутрішніх фінансових джерел є актуальною та потребує дослідження з позицій реальності збільшення.

Метою даного дослідження є оцінювання потенціалу нарощування внутрішніх фінансових ресурсів підприємств.

Питання активізації інвестиційної діяльності на промислових підприємствах є традиційно актуальним та постійно досліджується українськими вченими [1-4]. Основними внутрішніми джерелами фінансування реальних інвестицій на підприємстві є прибуток та амортизація.

Прибуток підприємства, після сплати податків, за рішенням власників може бути спрямований на фінансування капітальних інвестицій. Для збільшення інвестицій на підприємствах держава може знизити ставку податку за умови, що ця частка прибутку буде спрямована на інвестування. Прийняття рішення щодо інвестицій власниками підприємства значною мірою залежить від інвестиційного клімату в країні та розуміння ними пріоритетності розвитку виробничих потужностей підприємства. Третина підприємств України щорічно отримують збитки, а отже єдиним джерелом фінансування реальних інвестицій для них є амортизація. Крім того, сама величина прибутку є недостатньою потреб інвестиційної діяльності.

Високий рівень зношеності основних засобів є причиною значної величини амортизаційних відрахувань, а тому здійснювані валові

інвестиції, в кращому випадку, лише відшкодовують амортизацію та свідчать про низькі темпи капіталоутворення на досліджуваних підприємствах.

Аналіз інвестиційної діяльності українських машинобудівних підприємств, проведений авторами, свідчить про наступні особливості:

- обсяги інвестицій загалом є незначними та не відповідають потребам підприємства виходячи з необхідності хоча б оновлення основних засобів;

- за економічним змістом переважають капітальні інвестиції, що означає неспроможність переважної більшості підприємств вирішувати питання фінансової інтеграції, укрупнення за рахунок придбання акцій підприємств;

- в структурі капітальних інвестицій на більшості підприємств переважають інвестиції на придбання (виготовлення) основних засобів.

Низький рівень інвестиційної активності українських підприємств та інвестиційну непривабливість реального сектора слід віднести до системних проблем розвитку, без вирішення якої очікувати зростання виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції очікувати складно. За таких умов, на нашу думку, необхідно:

- на загально-державному рівні – розробити та забезпечити програму та комплексу механізмів модернізації національної економіки;

- на регіональному рівні – з урахуванням процесів децентралізації підвищити рівень контролю за спрямуванням фінансових ресурсів безпосередньо на інвестування інфраструктурних проектів регіонального значення;

- на рівні підприємств – забезпечити цільове використання внутрішніх джерел на пріоритетне спрямування на інвестиційні цілі.

Список використаних джерел

1. Бузько І.Р. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия: [моногр.] / И.Р. Бузько, Е.В. Вартанова, А.А. Голубенко. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2012. – 175 с.

2. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія / М.П. Войнаренко, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 188 с.

3. Касич А.О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності / Касич А.О. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3(117). – С. 243–250.

4. Касич А.О. Дослідження модернізаційних процесів на машинобудівних підприємствах України / А.О. Касич // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2017. – Випуск 27. Частина 2. – С. 105-109.

КІРОВА Людмила

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

ПІТЬКОВА Рита

магістрант кафедри менеджменту

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Забезпечення ефективного функціонування підприємства вимагає економічно грамотного управління його діяльністю. Бізнес-аналітика допомагає вивчити тенденції розвитку, оцінити та дослідити чинники зміни результатів діяльності, обґрунтувати бізнес-план і управлінські рішення, здійснити контроль за їх виконанням, виявити резерви підвищення ефективності виробництва, виробити економічну стратегію його розвитку [1].

Досягнення підприємством бажаної результативності в умовах загострення конкурентної боротьби й вичерпаності в багатьох випадках традиційних джерел конкурентних переваг залежить від використання інструментів бізнес-аналітики. Це зумовлене принаймні кількома обставинами, а саме: по-перше, значно зросла й продовжує стрімко зростати кількість інформації, яка залучається до процесу розробки управлінських рішень; цьому сприяло прагнення до завантаження потужних комп'ютерів величезною кількістю часто непотрібних даних, наслідком чого цілком можна назвати «забруднення навколишнього середовища даними»; по-друге, істотно урізноманітнилась структура та якісно змінився склад інформації, яка необхідна для розуміння складних і динамічних явищ бізнес-середовища; відбулося розмежування інформаційних ресурсів, що належать до різних предметних галузей знань і потребують відповідних технологій структурування й систематизації; по-третє, ущільнився в часі процес прийняття рішень, а для переважної більшості з них, які ґрунтуються на неструктурованій або погано структурованій інформації, знадобилися засоби її своєчасного перетворення у форму, доступну для аналітичного інструментарію; відчутно збільшилась економічна вагомість негайного й оперативного доступу до інформації не лише керівників підприємства, а й операційних працівників.

Отже, правильна постановка задач, які вирішуватимуться за допомогою нової інформаційної технології є запорукою успішної діяльності всього підприємства і, відповідно, максимізації його прибутку. Основна вигода, яку пропонує бізнес-аналітика підприємству – це більш глибоке і зосереджене розуміння бізнес-процесів, як наслідок – підвищення конкурентоспроможності підприємства. Стає очевидним, що реалізація всіх

задач бізнес-аналітики на підприємстві неможлива без якісної організації інформаційно-аналітичного забезпечення. Різноманітні аспекти удосконалення аналітичного забезпечення управління досліджували: Н.С. Барабаш, Т.М. Безродна, А.В. Белов, І.П. Босак, Є.В. Вербін, С.М. Галузіна, О.Д. Гудзинський, М.П. Денисенко та інші вчені.

Головна задача бізнес-аналітика на підприємстві – виявити проблеми бізнесу і знайти максимально ефективне її вирішення. Одним із принципів бізнес-аналітика на підприємстві є забезпечення економічності та ефективності аналітичного процесу, тобто виконання найбільш повного і всебічного дослідження при мінімумі витрат на його проведення, а також виявити проблеми бізнесу і знайти максимально ефективне її вирішення.

З цією метою при його проведенні повинні широко використовуватися новітні методика аналізу, комп'ютерні технології обробки інформації, раціональні методи збору і зберігання даних [2]. Тому на кожному підприємстві необхідно виявляти наявність фактів безгосподарності, непродуктивних витрат, нерозумного вкладення коштів тощо для їх усунення. Слід виявляти і включати в роботу підприємства резерви виробництва, раціонального та ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, природних багатств, пошук та залучення у виробництво невикористовуваних ресурсів [3]. Завдання бізнес-аналітики формуються на основі цілей управління, а її результати представляють суб'єктам управління. Тому відправною точкою аналітичної діяльності на підприємстві є стратегія його розвитку. Можна визначити чотири типи взаємозв'язку між бізнес-стратегією та бізнес-аналітикою на підприємстві. Перший тип взаємозв'язку відображає ситуацію несистематичного використання бізнес-аналітики, за якої інформація на підприємстві використовується фрагментарно при розв'язанні конкретних завдань без зв'язку із бізнес-стратегією. Формальний зв'язок між стратегією підприємства та бізнес-аналітикою пояснюється відсутністю даних, компетентних працівників та технологій для запровадження бізнес-аналітики та застосування бізнес-стратегії, що не базується на використанні інформації [3]. Другий тип взаємозв'язку показує підтримку бізнес-аналітикою стратегії підприємства на функціональному рівні. Ефективність бізнес-аналітики визначатиметься якістю звітності та її доступністю для користувачів, а також наповненістю якомога новішою інформацією. Третій – приймаються рішення, що мають циклічний характер: формується стратегія, здійснюється бенчмаркінг, проводиться безперервне вимірювання та аналіз відхилень від цілей, на основі аналізу відбувається адаптація та оптимізація стратегії і т.п. Четвертий – при визначенні стратегії розвитку підприємства інформація розглядається як стратегічний актив. При цьому надається менша перевага технічним рішенням, а більша – компетенції працівників та вимагає від

підприємства наявності персоналу із стратегічними та інформаційними знаннями, що зумовлює підвищення рівня інтелектуалізації бізнесу [3].

Досліджуючи господарську та фінансову діяльність підприємства та приймаючи правильні аналітичні рішення слід здійснювати: – об'єктивну оцінку динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; – оцінку становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісну оцінку його конкурентоспроможності; – аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів; – визначення ефективності використання фінансових ресурсів; – дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства; – дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами [4].

Таким чином, представлені типи взаємозв'язку між бізнес-стратегією та бізнес-аналітикою характеризують здатність та готовність підприємства працювати з інформацією на різних рівнях, при чому ми не можемо стверджувати, що котрийсь рівень є найкращий. Прийнятний для підприємства рівень має вибиратися на основі аналізу стратегічної перспективи розвитку підприємства. Адже в одних видах економічної діяльності бізнес-аналітика не є необхідною умовою для досягнення успіху, у той час, як в інших – є основною конкурентною перевагою. У будь-якому випадку, успішні процеси бізнес-аналітики повинні мати чітко окреслену структуру, яка завжди починається із визначення інформаційної стратегії, що є похідною від цілей стратегії підприємства та спрямовуватися на створення випереджаючої інформації як основного джерела аналітичної конкуренції. Проте ці моменти часто залишаються поза увагою вітчизняних теоретиків та практиків у сфері менеджменту й інформаційних технологій та потребують подальших ґрунтовних наукових розвідок.

Список використаних джерел

1. Дэвенпорт Т. Аналитика как конкурентное преимущество. Новая наука побеждает. СПб.: BestBusinessBooks. 2010. 264 с.
2. Проненко В. Бизнес-аналитика: повышение эффективности и успешности компании. ИТМ. Информационные технологии для менеджмента. 2011. № 1-2. С. 35.
3. Тлучкевич Н.В. Організація аналітичної роботи на підприємстві: управлінський аспект [Електронний ресурс]. Економічні науки. 2011. Режим доступу до ресурсу: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?
4. Кухар А. Бизнес-аналитика в Украине: нам нужно время [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ko.com.ua/biznes-analitika_v_ukraine_nam_nuzhno_vremya_35700

КОНДРАТЕНКО Діана

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту

КОЛЄДІНА Катерина

к.е.н., викладач кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасному світі розвитку науки та нових технологій перед всіма країнами, в тому числі й Україною, постає завдання переорієнтації економіки на інноваційний шлях розвитку.

Рівень інноваційності держави залежить від розвитку промислових підприємств у цьому напрямі, бо саме промислові підприємства спроможні стимулювати інноваційний прогрес та виступають мультиплікатором інших галузей.

Тому, доцільним є технічне переозброєння промисловості країни та підтримка саме наукоємних галузей виробництва.

Сучасні реалії вимагають від підприємств формування ефективної стратегії розвитку, основою якої повинна стати інноваційна складова, проте без оцінки результатів їх діяльності це неможливо.

Тому першочерговим питанням для підприємств постає аналіз стану інноваційної діяльності та виявлення резервів підвищення рівня їх інноваційної активності [1, с.20-23].

Для виконання такого аналізу доцільно використати таксономічний метод, який дозволяє порівнювати між собою показники, з економічної точки зору незрівнянні. Таксономічний показник розраховується за класичним алгоритмом таксономічного аналізу, який наведено на рис. 1.

Згідно зі статистичними даними [3] найбільша кількість інноваційно активних підприємств припадає на Харківську область – 117 підприємств, що складає 28,6% від загальної кількості підприємств регіону. Тобто, майже кожне третє підприємство є інноваційно активним. Тому, для проведення таксономічного аналізу рівня інноваційного розвитку промислових підприємств була обрана Харківська область, а саме десять провідних підприємств регіону: ДП завод «Електроважмаш», ПАТ «Завод «Південкабель», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Електромашина», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе», Державне НВП «Об'єднання комунар», ПАТ «Завод ім.Фрунзе» та ДП «Харківський машинобудівний завод ФЕД». Дані підприємства є інноваційно активними в Харківському регіоні за

показниками своєї діяльності згідно даних статистичних звітів «№1-інновація» за 2018 рік.

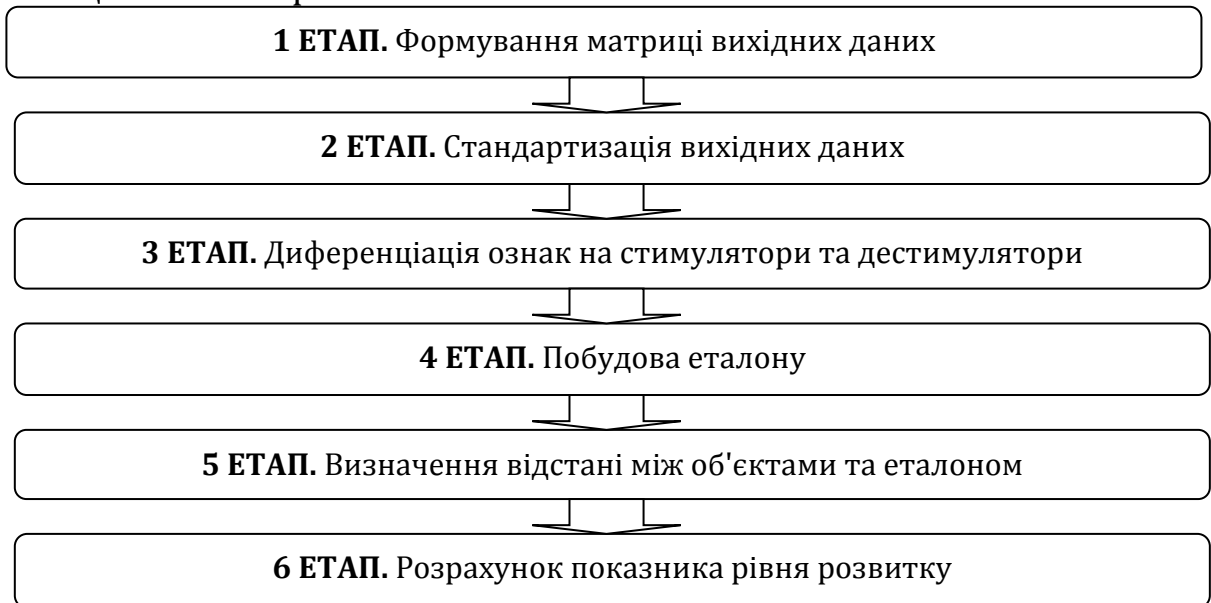


Рис.1. Послідовність визначення показника рівня інноваційного розвитку промислових підприємств

Джерело: побудовано авторами за даними [2].

В табл. 1 наведено значення показників інноваційної діяльності ряду промислових підприємств Харківського регіону, які впроваджують інновації.

Таблиця 1

**Показники інноваційної діяльності промислових підприємств
 Харківського регіону за 2018 рік**

№	Підприємство	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
1	Підприємство №1	28829,2	206,7	0,00352	0,97	1	2
2	Підприємство №2	603180,5	18590,8	0,00001	20,29	4	12
3	Підприємство №3	47887,7	91155,6	1,10031	1,61	2	2
4	Підприємство №4	20335,6	6535,0	0,00647	0,68	3	1
5	Підприємство №5	57710,9	8804,6	0,00001	1,94	1	1
6	Підприємство №6	198492,8	2987,9	0,01348	6,68	1	1
7	Підприємство №7	745149,5	7325,1	0,00505	25,07	5	4
8	Підприємство №8	11518,4	32853,8	0,12675	0,39	25	8
9	Підприємство №9	47810,4	1638,3	0,00984	1,61	2	3
10	Підприємство №10	3073,4	1900,6	0,00001	0,10	8	1

Джерело: побудовано авторами за даними [2].

де x_1 – обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн./рік;

x_2 – витрати на інновації, тис. грн./рік;

x_3 – наукомісткість інноваційної продукції, грн./грн.;

x_4 – частка підприємства у загальному обсязі реалізованої продукції по регіону, %;

x_5 – кількість нових технологічних процесів, шт.;

x_6 – кількість нових інноваційних видів продукції, найменувань.

На основі вихідних даних (табл. 1) було проведено таксономічний аналіз рівня інноваційного розвитку десяти провідних промислових підприємств Харківської області за класичним алгоритмом таксономічного аналізу (рис. 1), результати якого наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Значення показника рівня інноваційного розвитку підприємств

Підприємство	Значення показника
Підприємство №1	0,122
Підприємство №2	0,281
Підприємство №3	0,476
Підприємство №4	0,136
Підприємство №5	0,137
Підприємство №6	0,163
Підприємство №7	0,257
Підприємство №8	0,296
Підприємство №9	0,140
Підприємство №10	0,141

Джерело: побудовано авторами.

Таким чином, за даними проведеного аналізу за досліджуваний період можна дійти висновку, що промисловим підприємством Харківського регіону з відносно високим рівнем показників інноваційної діяльності є ПАТ «Завод «Південкабель», на якому ведуться найбільш активні розробки інноваційних продуктів серед досліджуваних підприємств, впроваджуються інноваційні технології та на НДДКР витрачаються значні кошти. Найнижче ж значення показника інноваційного розвитку має ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», що свідчить про низький рівень інноваційної активності машинобудівного підприємства та необхідність його поліпшення. Для збільшення значення таксономічного показника на підприємстві необхідною умовою є впровадження нових технологій.

Список використаних джерел

1. Амоша А.И., Саломатина Л.Н. Инновационное развитие промышленных предприятий в регионах: проблемы и перспективы. Экономика Украины. 2017. №3. С. 20-34.
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании [пер. с польск. В.В. Иванова]. М.: Финансы и статистика, 1989. 175 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [за 2018 рік]: стат. зб. Київ: Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2019. 178 с. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.11.2019).

КОРНІЛОВА Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки підприємства

ЗУБЕНКО Оксана

студент факультету менеджменту

Донецький державний університет управління

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Можливість кар'єрного зростання є ключовим питанням при в процесі працевлаштування. Підприємства, в свою чергу, зацікавлені не тільки в залученні фахівців з зовні, але й закріпленні працівників на підприємстві і створення відповідних умов для їх професійного зростання.

Сутність управління кар'єрою на підприємстві зводиться до виконання трьох взаємопов'язаних завдань. По-перше, необхідно формувати й удосконалювати виробничі можливості, моделі поведінки людини таким чином, щоб вони повною мірою відповідали б вимогам організації, що розвивається. По-друге, на виробництві треба створювати такі соціальні, економічні, технічні умови, які забезпечують максимальне використання здібностей фахівця до професійної діяльності. По-третє, важливо, щоб перші два положення збігалися з інтересами працівника, які не будуть йому на шкоду. Кар'єра це успішне просування в області суспільної, службової, наукової або виробничої діяльності, індивідуальну послідовність змін праці, пов'язаних зі зміною положення працівника по вертикальній шкалі складності праці або соціальній драбині робочих місць, досягнення популярності і слави [1,С.80-83]. В управлінні кар'єрою зацікавлений і працівник, і підприємство. При цьому ініціатором, як правило, виступає підприємство як носій кар'єрного простору, без якого саморозвиток людини так і залишається просто розвитком і не знаходить якості кар'єри. На рис. 1 представлено цілі системи управління кар'єрою.

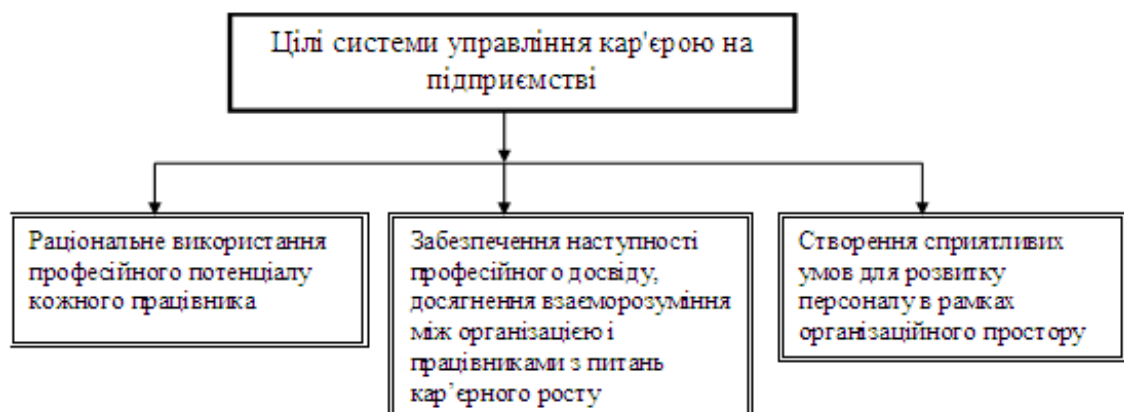


Рис. 1. Цілі системи управління кар'єрою на підприємстві

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 102-106].

Головне завдання управління кар'єрою полягає в забезпеченні взаємодії професійної і внутрішньоорганізаційної кар'єри. Ця взаємодія сприяє єдності і взаємодії працівників з керівництвом підприємства, забезпечує відкритість процесу управління кар'єрою та підвищення якості кар'єрного планування. Слід відмітити фактори, які негативно позначаються на кар'єрному зростанні персоналу – це небажання персоналу підвищувати свою кваліфікацію та отримувати суміжні спеціальності.

Слід також виділити основні функції системи управління кар'єрою:

- організація процесів навчання (у тому числі основам самоврядування кар'єрою), оцінки, адаптації працівників;
- активізація кар'єрних стремлень, створення сприятливих умов для самоврядування кар'єрою;
- регулювання протікання кар'єрних процесів, профілактика конфліктних явищ, відхилень від норми, в тому числі прояви кар'єризму;
- координація та узгодження дій ланок управління кар'єрою [3].

Коли підприємство усвідомлює важливість регулювання кар'єрою працівника, воно може запропонувати працівникам різноманітні можливості. Ці можливості можуть включати прості програми у вигляді навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації або деталізовані консультаційні послуги для вдосконалення індивідуальних якостей в просуванні по службі. Такі програми є найбільш цінними, коли вони регулярно пропонуються і відкриті для всіх працівників, а також якщо вони модифікуються і якщо їх оцінка показує, що необхідні зміни.

Загальною метою цих програм може стати поєднання потреб і цілей працівника з поточними чи майбутніми можливостями просування, наявними в системі державної і муніципальної служби. Розвиток ринкових відносин змінює вимоги до персоналу. Найважливішою якістю фахівця виявляється мобільність - здатність швидко змінюватися, щоб відповідати змінам зовнішніх і внутрішніх умов професійної діяльності. Від керівництва вимагається здатність приводити компетентність співробітників у відповідність зі змінами і відповідати потребам швидко мінливих умов.

Таким чином, система управління кар'єрою постає як комплекс заходів щодо сприяння професійному зростанню працівника для досягнення стратегічних цілей діяльності та посилення взаємодії працівників і керівництва в процесі виконання виробничих завдань.

Список використаних джерел

1. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник. - М.: Издательство Юрайт, 2016. 492 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебник для вузов. - М.: ИНФРА-М. 2005. 405 с.
3. Гриньова В.М., Новікова М.М., Небилиця О.А. Управління кар'єрним зростанням персоналу підприємства : монографія. - Х.: ХНЕУ. 2013. 180 с.

КОРНІЛОВА Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки підприємства

КИРИЧЕНКО Валерія

студент факультету економіки

Донецький державний університет управління

**ЗАВДАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА БІЗНЕС-СТАТИСТИКИ В ПРОЦЕСІ
ПРОВЕДЕННЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ**

Бізнес-аналітика може розглядатися як процес аналізу інформації для вирішення питань з бізнесу, що включає: методи збору та обробки інформації, оцінку ризиків, моделювання і прогнозування за допомогою інформаційних технологій. Останнім часом бізнес-аналітика застосовується у багатьох найрізноманітніших сферах, а саме: у сфері послуг, фінансах, а також у менеджменті. Це свідчить про зростаючу зацікавленість до професії аналітика на підприємствах.

Бізнес-аналіз як оцінка існуючого стану справ в компанії (організації) розглядалось і розглядається багатьма вченими, такими як Бариленко В., Дебра Пол, Карлберг К., Кухар А., Маршал А., Самуельсон П., Шалахін А. та ін. В більшості випадків бізнес-аналіз використовується для визначення шляхів вирішення проблем підприємства, чи подолання перешкод на шляху до реалізації їхніх цілей.

Бізнес-аналіз необхідний для власників та управлінців підприємства для того, щоб оцінити реальну ситуацію, можливості компанії та отримати дані про те, як працює підприємство, який поточний стан справ з реалізації цілей, як використати наявні можливості та потужності для розвитку підприємства, що потрібно змінити в організаційній структурі, методологічних підходах, технічному плані, які продукти та послуги, що будуть користуватись попитом, слід впровадити на найближчу перспективу, а які слід прибрати.

Перший етап містить у собі визначення підходів аналізу, проведення бесід з інвесторами, планування, вибір технологій, побудова процесу управління бізнес-аналізом.

Другий етап вміщує підготовку до проведення оцінки, проведення оцінки, документування та підтвердження результатів. Аналіз підприємства, що виступає третім етапом використовується для визначення потреб, оцінки можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів. З виконанням четвертого етапу визначаються пріоритетні сфери, можливості, цілі та обмеження, організовуються та моделюються вимоги. На останньому етапі

оцінюються рішення та визначаються компетенції завдяки аналітичному підходу, бізнес-знанням, комунікативним навичкам [1].

Бізнес-аналітик – це фахівець, який досліджує проблему замовника, шукає їх рішення й окреслює його концепцію у вигляді вимог, на які згодом будуть орієнтуватися розробники при створенні продукту. Головне завдання бізнес-аналітика – виявити проблеми діяльності замовника і знайти ефективне її вирішення. Для цього він повинен володіти конкретними знаннями та навичками.

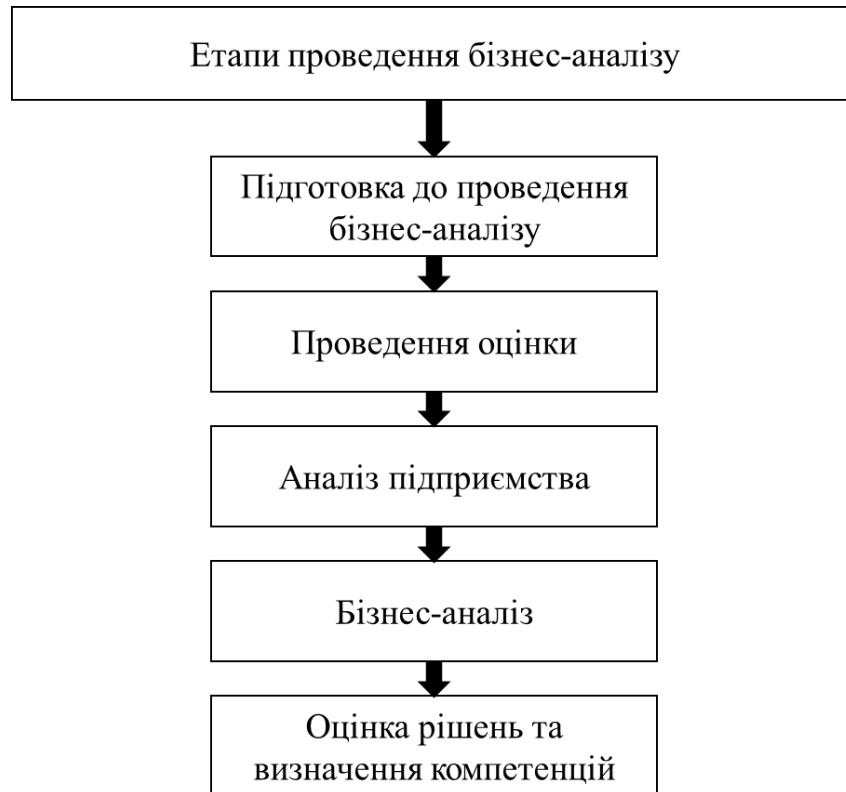


Рис. 1. Етапи проведення бізнес аналізу

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Робота бізнес-аналітика містить такі етапи:

I етап. Виявити потреби та бажання замовника, зрозуміти проблему, що потрібно вирішити.

II етап. Сформулювати концепцію рішення та оформити її в технічне завдання з конкретними вимогами до майбутнього продукту. Для цього використовуються різноманітні техніки бізнес-аналізу такі, як побудова моделей процесів і структур. Водночас з цим проводиться точна оцінка трудовитрат і тривалості робіт;

III етап. Деталізуються всі вимоги до продукту у вигляді специфікацій;

IV етап. Проводиться консультування програмістів і тестувальників, з якими взаємодіє бізнес-аналітик під час розробки продукту, регулюються гострі питання і узгоджуються із замовником.

V етап. Заключним етапом виступає всебічний аналіз структурованих даних, математичний підрахунок конкретних показників і підведення підсумків [2].

Бізнес-статистика дозволяє дати об'єктивну оцінку економічному і фінансовому стану компанії, виявити проблеми та слабкі сторони даного підприємства. Цей інструмент активно використовується для досліджень як окремих суб'єктів підприємницької діяльності, так і ринків в цілому. При роботі з бізнес-статистикою застосовуються програмні системи й автоматизовані комплекси обробки даних. Це дозволяє зекономити час і уникнути помилок при підрахунках [3].

На практиці бізнес-статистика виражається в застосуванні статистичних методів аналізу й обліку. Перший етап роботи полягає у постановці конкретних цілей і завдань, визначенні меж проведеного дослідження. Далі проводиться збір бухгалтерських відомостей, а також бізнес-показників, а саме: рентабельності, рівня прибутку, додаткової вартості, розміру оборотного капіталу. Далі отримують інформацію про лояльність клієнтів шляхом інтерв'ювання споживачів. Аналіз партнерів по бізнесу виявляє дані про ступінь зацікавленості у проведенні конкретних бізнес-процесів, показуючи рівень залежності досліджуваної компанії від існуючих гравців на ринку. Далі отриманий статистичний матеріал групують в блоки і категорії для подальшої аналітичної роботи.



Рис. 2. Класифікація груп розподілу статистичних даних

Джерело: побудовано автором на основі [3].

Грамотна систематизація має на увазі активне використання статистичних таблиць, графіків, індексів і інформаційних блоків. Слід зазначити, що проведення бізнес-аналізу є неможливим без використання економіко-математичних та економіко-статистичних моделей та сучасних інструментів аналізу.

Список використаних джерел

1. Бізнес-аналіз. URL:<https://aitico.com/index.php/business&catiduk>
2. Бізнес-аналітик. URL:<https://brainbasket.org/who-are-it-specialists>
3. Матковський С. О., Гринькевич О.С., Вдовин М. Л. та ін. Бізнес-статистика: навч. Посібник. Київ: Алерта. 2016. 281 с.

КОРНІЛОВА Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки підприємства

СТАРОКОНЬ Дар'я

студент факультету менеджменту

Донецький державний університет управління

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

...Ніяка теорія, програма або урядова політика не можуть зробити підприємство успішним; це можуть зробити лише люди... Людина, яка займає керівний пост і яка була наділена довірою, ганьбить себе, якщо не виправдовує цієї довіри...

Акіо Моріта

Пожвавлення й ускладнення ринкових відносин та посилення конкуренції сприятиме перегляду ставлення керівництва до ефективного управління персоналом. А мистецтво управляти таким складним організаційним ресурсом, як персонал, постає в центрі системи керування організацією в XXI столітті [1, с. 16-18].

Персонал є найбільш складним об'єктом управління, оскільки люди наділені інтелектом. Вони постійно розвивають взаємовідносини, засновані на договірній основі. У сучасних умовах цінність людських ресурсів постійно зростає, що призводить до формування цілих систем управління персоналом на підприємствах. [2, С. 53-56].

Розвиток теорії управління персоналом бере початок з ХХ століття, тому науковці вважають науку управління персоналом - молодую наукою. При цьому необхідно зазначити, що проблеми управління персоналом, будучи актуальними, розглядалися в інших науках і залежно від цього мали різні назви. Деякі з них залишилися й на сьогодні, а саме: «Організаційна поведінка» (США), «Управління людськими ресурсами» (США), «Економіка персоналу» (Німеччина). Керівники та економісти традиційно бачили управління людськими ресурсами як обов'язкові витрати, а не як джерело цінності для своїх організацій. Персонал має вирішальне значення для організаційного успіху, а людський та інтелектуальний капітал персоналу організації дає можливість для істотної конкурентної переваги.

М.Д. Виноградський управління персоналом визначає, як діяльність, яка спрямована на вирішення службових проблем, підтримку розвитку

кожного окремого працівника, удосконалення умов праці в організації. Він також пропонує таку організацію управління персоналом на підприємствах, яка, перш за все, спрямована на задоволення індивідуальних потреб працівників [3, С. 30-35]. Ефективність праці працівників обов'язково позначається на діяльності будь-якої організації. Результати опитування 11000 працівників і HR-фахівців компаній доводять, що компанії, де керівники тісно співпрацюють між собою, мають на третину більший потенціал до 10-відсоткового зростання, ніж компанії, де найвищі керівники працюють ізольовано один від одного. Незважаючи на потребу подальшого розвитку організації, 73% респондентів визнають нерегулярність спільної роботи керівників [4]. Дослідження в Україні показують, що для 88% респондентів важливим і дуже важливим питанням вважають співпрацю керівників найвищої ланки з керівниками нижчих ланок шляхом їх участі у спільних проектах. Суспільство сьогодні намагається вирішити вкрай непрості завдання демографічного, соціального і технологічного характеру. Люди очікують, що бізнес візьме на себе ключову роль у цьому. Проте, як свідчать дослідження, українським підприємствам доведеться пройти непростий шлях щоб досягти планки держав Європи та США. Це є заклик для підприємств і організацій вийти за межі власного бізнесу і переосмислити свою роль у більш широкому соціальному контексті. Об'єднання зусиль найвищого керівництва задля побудови соціально відповідального бізнесу стане конкурентною перевагою тих компаній, які хочуть залучити висококваліфікованих спеціалістів, підвищити лояльність клієнтів і забезпечити підтримку довгострокового зростання. Зростання якості персоналу є ключовим фактором, що впливають на підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, актуальним в умовах сьогодення є процес, спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі забезпечення об'єднання зусиль керівництва та фахівців у перетворенні підприємства в соціально-орієнтоване і соціально відповідальне підприємство, а також виховання персоналу підприємства і його залучення в формування стратегічних цілей і пріоритетів підприємства.

Список використаних джерел

1. Зайченко О.І., Кузнецова В.І. Управління людськими ресурсами: навч. посіб. - Івано Франківськ Лілея- НВ, 2015.- 232 с.
2. Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабась Д.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. пос. - К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова Управління персоналом 2-ге видання. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 502 с.
4. URL:<https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html>

КОРОЛЕВИЧ Наталя

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки і організації підприємств агропромислового комплексу

ОГАНЕЗОВ Ігор

к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки і організації підприємств агропромислового комплексу

Білоруський державний аграрний технічний університет

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПАЛИВНИХ БРИКЕТІВ З БАГАТТЯ
ЛЬОНУ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ**

Нині Вітебська область Республіки Білорусь (РБ) залишається лідером в льонарстві, оскільки на її частку припадає 28 відсотків вироблюваного в нашій країні льоноволокна. На території області є 8 льонозаводів і 14 господарств, що займаються оброблюванням цієї культури. У галузі зайняті 4,5 тисячі осіб. В той же час у Вітебській області РБ найбільша кількість проблемних льонозаводів – з 8 модернізовано тільки 2. Минулий 2018 рік для них склався відносно непогано з урахуванням того, що в їх арсенал додалися 192 одиниці нової техніки. Вони заготовили більше 43 тисяч тон льнотрести з середнім номером 0,97, або 108% до рівня 2017 року. В цілому ж по області виробництво льнотрести склалося збитковим з негативною рентабельністю: - 5,2%. Головна причина – невисока врожайність і низька якість. В той же час господарства Дубровенського району виростили хороший льон, в середньому по району отримавши 4,6 тон льнотрести з га, а західні райони Вітебської області спрацювали з більш гіршими показниками [1].

Більше 70% льнотрести, що переробляється, на вітчизняних підприємствах перетворюється на льонокостри, які є здеревілими частинами стебел, що отримуються як відходи при первинній обробці (мятии, тіпанні) льону. Нині у Білорусі біля 30-40 % костриці льону, що утворюється, використовується для отримання тепла в котельних підприємств льонозаводів. Проте її значна частина залишається незатребуваною, скупчується на їх територіях і є джерелом пожежної небезпеки і екологічного забруднення. При установці спеціального устаткування такі відходи можуть використовуватися для виробництва екологічно чистого палива, яке має зростаючий попит у іноземних споживачів і може знайти широке застосування в Республіці Білорусь [2].

Льняні паливні брикети – це досить новий, набираючий популярності вид біопалива, який відповідає усім потребам отримання теплоенергії при мінімальних витратах. Брикети з льняної костриці упевнено набирають популярність у жителів європейських країн, є хорошим альтернативним паливом, мають високу теплопровідність, мають

високий рівень екологічної безпеки. Ефективність використання цього виду палива визначається тим, що при спалюванні 1000 кг паливних брикетів з костриці льону виділяється стільки ж теплової енергії, як при спалюванні 1600 кг деревини, 478 м³ газу, 500 л дизельного палива, 1000 кг вугілля, 685 л мазуту, 1200 кг торфу. При розрахунковій собівартості виробництва брикетів з костриці льону на ВАТ «Ореховський льонозавод» на рівні 84,33 дол. США ціна на зовнішньому ринку може доходити до 150 Євро за 1 тону, а попит має стійку тенденцію до розширення. Виробничий план нашого інноваційного проекту є запуском однієї лінії продуктивністю (400 кг/год), включаючи підготовку сировини до переробки і організації складу кінцевої продукції. На виробничій ділянці планується створення трьох нових робочих місць.

Основні показники інвестиційного проекту [3]:

- планований річний обсяг випуску готової продукції при виході на повну потужність – 806 тон брикетів з костриці льону;
- собівартість 1 тони брикетів з костриці льону – 84,33 дол. США / тону;
- планова ціна реалізації 1 тони брикетів з костриці льону на експорт- 114,57 дол. США / тони;
- розрахункова рентабельність виробництва – більше 35%;
- статистичний термін окупності проекту – не більше 3 років.

Неважко порахувати, що реалізуючи запланований проект, підприємство ВАТ «Ореховський льонозавод» може при повному завантаженні однієї потокової лінії отримувати щорічну експортну валютну виручку до 92458 дол. США в рік. Крім того, ця продукція дозволяє істотно знизити собівартість теплової енергії, що виробляється, на відомчих котельних підприємств РБ. Зокрема, Ошмянське РУП ЖКГ м. Ошмяни Гродненської обл. РБ в цьому році запустила вживану у іншого власника пелетну лінію, призначену для виробництва паливних гранул з біомаси, її перепрофілювали на іншу сировину - кострицю льону. Цьому передувала серйозна підготовча робота. Для наладки і заміни вузлів, що вийшли з ладу, і деталей був запрошений представник Радвилишського машинобудівного заводу (Республіка Литва). Вибір цих відходів льонопереробного виробництва для організації Ошмянського РУП ЖКГ був не випадковий, оскільки деякі заводи РБ готові їх віддавати за низькою вартістю, щоб тільки розвантажити пристосовані для їх тривалого зберігання великі площі. Цього року Ошмянське РУП ЖКГ пелети з костри льону використовуватиме як біопаливо для котельних на очисних спорудах в д. Богданишки, а також для котельних агрогородків Боруни і Жупрани Ошмянського району Гродненської обл. Виробництво паливних пелет знаходиться в д. Гринці Ошмянського району. Для цих цілей підприємство орендувало у СПК «Краковка» ангар. Його площі дають можливість зберігати в одному приміщенні з виробничою лінією і сировині.

Переоснащене устаткування дозволило спростити працю зайнятих на виробництві людей (тут під керівництвом майстра працюють два оператори). Значно в кВт*год, на 23% знизилася енергоємність виробничого устаткування.

Використання гранульованого палива з костриці льону дозволить значно знизити собівартість однієї Гкал теплової енергії, що виробляється на МІНІ-ТЕЦ РУП ЖКГ. Виробництво паливних пелет – це тільки початок орієнтованого на експорт проекту. У планах у Ошмянського РУП ЖКГ розширити свою діяльність: також використати ці гранули, як наповнювача для котячих туалетів і екологічні підстилки для тварин. Також вимагається на вітчизняних підприємствах сільськогосподарського машинобудування створити імпорто-замінні аналоги пресів литовського виробництва, що брикетують. Подібну продукцію в РБ випускає ВАТ "Сморгонський завод оптичного верстатобудування". Це – виробництво устаткування шнекового пресування для виробництва паливних брикетів з костриці льону [3].

Список використаних джерел

1. Оганезов, И.А. Повышение эффективности использования нетрадиционных энергетических ресурсов в Республике Беларусь / И.А. Оганезов //Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, 15 травня 2018 р. – Ч. 1. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2018. – С. 158-160.

2. Королевич, Н.Г. Основные пути повышения эффективности производства льна в Республике Беларусь / Н.Г Королевич, И.А. Оганезов// Развитие финансового рынка в Украине: проблемы та перспективи: Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції, 08 Листопада 2018 р. – Полтава: ПолтНТУ, 2018. – С.122-124.

3. Королевич, Н.Г. Повышение эффективности использования нетрадиционных энергетических ресурсов в Республике Беларусь / Н.Г Королевич, И.А. Оганезов // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Управління розвитком соціально-економічних систем» (присвяченої 70-річчю кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту). – Харків: ХНТУСГ, 2018.- С.57-59.

КРАЄВСЬКИЙ Володимир

д.е.н., доцент, завідувач кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ CRITICAL SUCCESS FACTORS В ГАЛУЗЕВОМУ
БІЗНЕС-АНАЛІЗІ**

Важливим підсумком і метою проведення галузевого аналізу є визначення і подальший прогноз ключових факторів успіху (Critical Success Factors, CFS) галузі.

CFS представляють собою елемент організаційної діяльності, який є найбільш істотним для забезпечення майбутнього успіху бізнесу. Це активи і компетенції, володіння якими дає можливість компанії поліпшити свої конкурентні позиції в галузі. CFS можуть змінюватися з плином часу і можуть включати в себе такі чинники, як якість продукції, лояльність персоналу і його кваліфікацію та досвід роботи, гнучкість виробничої програми, умови залучення фінансування, популярність бренду тощо.

На думку Д. Аакера, їх можна диференціювати на два типи:

1) стратегічні необхідності – компетенції і активи, які не несуть ніяких переваг, але їх відсутність вкрай послаблює конкурентні позиції організації (так як ними володіють практично всі учасники ринку);

2) стратегічні сили – активи і компетенції, що дозволяють виділитися компанії з сукупності конкурентів і часом перевершити їх. Саме вони виступають як драйвери конкурентних переваг.

Ключові фактори успіху визначаються саме на основі аналізу стратегічно важливих активів і компетенцій, при цьому важливим є диференціація їх з тимчасового фактору, тобто які ключові компетенції та активи є пріоритетними в даний час, а які можна віднести до найбільш важливих в стратегічній перспективі. Фактори успіху залежать від галузевої приналежності фірми і її ролі і місця в ланцюжку створення вартості. Перелік CFS залежить від економічної та технічної характеристики галузі, а також від використовуваних компаніями коштів і форм конкурентної боротьби. Можна з упевненістю зробити висновок, що перелік факторів для кожної компанії індивідуальний для кожного періоду її розвитку. Очевидно, що деякі CFS є універсальними для підприємств різних галузей (наприклад, імідж компанії), інші відображають особливості бізнесу, наприклад потреба в особливому роді ресурсу. Отже, і стратегічні можливості для різних галузей будуть різними. Якщо скористатися класифікацією галузей по етапу їх розвитку, можна виділити наступні стратегічні можливості:

– для неструктурованих галузей: консолідація, досягнення ефекту масштабу, зміна структури власності;

- галузей, зароджуються: технологічне лідерство, розвиток стратегічних ресурсів і здібностей;
 - зрілих галузей: створення стандартів, вдосконалення продукту, інвестування в якість обслуговування;
 - старіючих галузей: організація інноваційного процесу, лідирування, вдала ринкова ніша, збір врожаю, вихід з галузі;
 - глобальних галузей: мультинаціональні і глобальні стратегії.
- Приклад CFS для підприємств різних галузей наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Ключові фактори успіху для різних галузей

Галузь господарства	Критичні фактори успіху, CFS
Харчова галузь	<ul style="list-style-type: none">- платоспроможний попит населення;- імідж компанії;- якість продукції;- наявність мережі дистрибуції.
Сільське господарство	<ul style="list-style-type: none">- політика державного протекціонізму;- доступність селекційних досягнень;- ефект масштабу;- місцезростащування;- становище в ланцюжку формування вартості.
Нафтогазова галузь	<ul style="list-style-type: none">- місцезростащування;- доступність до логістичних ланцюжків (інфраструктура);- податкова політика держави.
Авіатранспорт	<ul style="list-style-type: none">- технічний стан парку машин;- політика держави в області надання пільг придбання сучасних бортів;- наявність кваліфікованого обслуговуючого персоналу і льотного складу;- імідж компанії.
Залізнодорожний транспорт	<ul style="list-style-type: none">- технічний стан парку машин;- доступність технологічних і організаційних інновацій;- тарифна політика держави;- наявність кваліфікованого персоналу.

Джерело: побудовано автором.

На думку Р. Гранта, ключові фактори успіху знаходяться в тісному зв'язку зі стадіями життєвого циклу галузі, в якій здійснює свою бізнес-діяльність організація. Зміни в структурі галузі, попит і технологічні вимоги протягом її життєвого циклу мають принципове значення для ідентифікації основних джерел конкурентної переваги.

Виявлення CFS стає необхідним моментом при розробці ключових індикаторів ефективності (KPI) на різних рівнях організації бізнесу. У практиці бізнесу застосовуються різні аналітичні підходи при обґрунтуванні складу ключових індикаторів. Одним з можливих в умовах

турбулентного стану середовища є підхід, заснований на принципі конверсії, який передбачає оцінку конверсії наявного в наявності критичного (ключового) фактору в результат (процесний, фінансовий, клієнтський, формування та використання кадрового потенціалу та інтелектуального капіталу).

Список використаних джерел

1. Aaker David A., McLoughlin Damien. Strategic Market Management: Global Perspectives. John Wiley & Sons. 354 p.
2. Laursen G. Business Analytics for Managers. Taking Business Intelligence Beyond Reporting / G. Laursen, J. Thorlund. – New Jersey: John Wiley and Sons. – 2010. – 273 p.

КУЩЕНКО Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДИНАМІКИ БУДІВЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ

Напевно зараз неможливо уявити життя будь-якої країни без розвитку будівельної індустрії. Кожного дня у регіонах країни зростають нові будинки та йде ремонт старих з використанням новітніх технологій. Не виключенням у цьому аспекті є і будівництво України. Завдяки цьому виду діяльності з кожним днем розширюються міста та інші населені пункти, а це не тільки нові будівлі для житла, розважальні центри та інше, це перш за все робочі місця і розвиток національної економіки країни. Нажаль зараз уся економіка України переживає не найкращі часи, тому будівництво не дає тих результатів, які могла б дати така провідна галузь.

Розглянемо внесок будівництва у економіку України на прикладі частки будівельної діяльності у реальному ВВП за останні 10 років (рис.1).

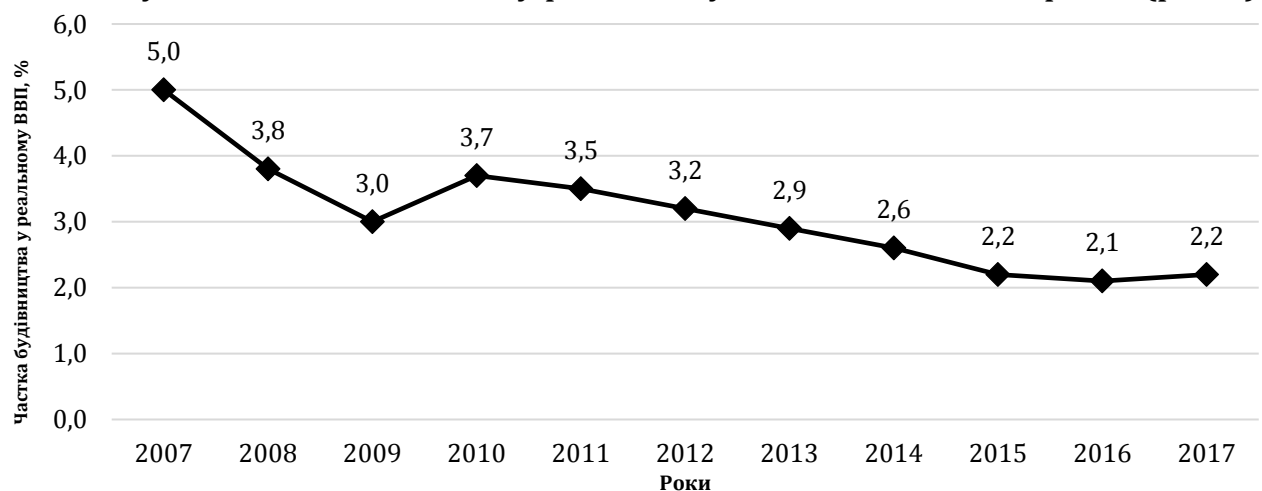


Рис. 1. Динаміка частки будівництва у реальному ВВП України у 2007 – 2017 рр.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [1].

На жаль починаючи з 2010-го року частка будівельної діяльності у ВВП України, з кожним роком лише втрачала свої позиції і до 2016-го року мала негативний темп розвитку. Але у 2017 році стався перший, хоч і невеликий зріст частки будівництва у ВВП України, хоч він і склав 0,1%, це вже може свідчити про подальший позитивний зріст такої перспективної галузі, як будівельна.

Важливим показником розвиненої країни є кількість збудованих квартир для населення.

Графічно динаміку показника наведено на рис. 2.

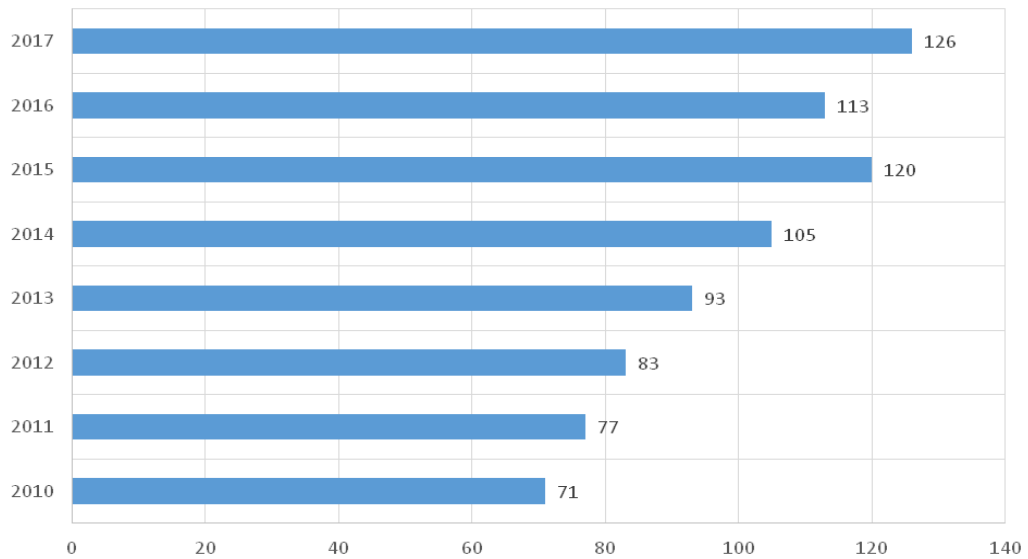


Рис. 2. Динаміка кількості збудованих квартир в Україні у 2010-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [1].

Спостерігається тенденція зросту даного показника з незначним зменшенням у 2016 році.

Перейдемо до розгляду наступного показника, та проаналізуємо скільки житла було прийнято в експлуатацію у 2016 році, яке збудоване фізичними особами у регіонах України. Дані наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Аналітичне порівняння прийняття в експлуатацію житла, збудованого фізичними особами в Україні за регіонами у 2016 році

Область	Значення	Область	Значення
Вінницька	145	Одеська	104
Волинська	268	Полтавська	70
Дніпропетровська	140	Рівненська	250
Донецька	54	Сумська	55
Житомирська	121	Тернопільська	79
Закарпатська	279	Харківська	131
Запорізька	60	Херсонська	44
Івано-Франківська	372	Хмельницька	123
Київська	987	Черкаська	78
Кіровоградська	47	Чернівецька	122
Луганська	7	Чернігівська	50
Львівська	372	Миколаївська	52

Джерело: побудовано автором за матеріалами [1].

Аналітична оцінка табл. 1 відразу виділяє Київську область, із показником у 987 тис. м² загальної площі, на другому місці йдуть Львівська та Івано-Франківська області, чий показник дорівнює 372 м² загальної площі, що у 2,5 рази менший від Київської. Варто відмітити, що високі

показники мають Волинська, Рівненська та Закарпатська області. Це свідчить, що на у західній частині України будівництво дуже розвивається за рахунок фізичних осіб. Низькі показники на фоні інших регіонів України мають Кіровоградська, Донецька, Чернігівська, Миколаївська Сумська та Херсонська області. Найнижчий показник має Луганська область – 7 тис. м² загальної площі, це пов'язано, що на частині території області відбувається антитерористична операція.

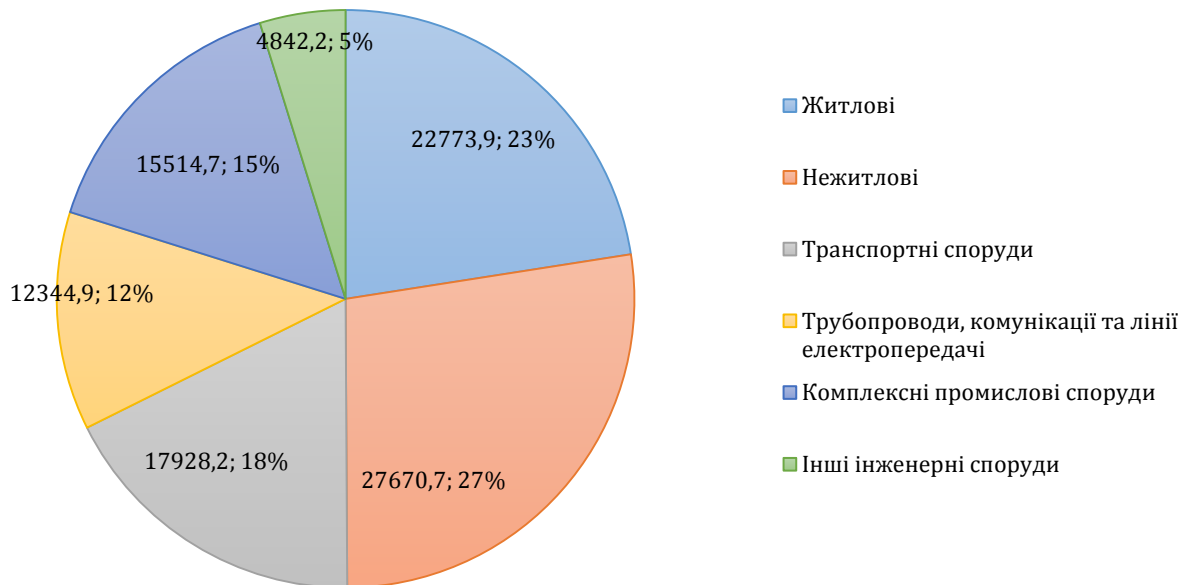


Рис. 3. Аналітична структура обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції в Україні у 2017 році.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [1; 2].

За даними представленими на рис. 3 у 2017 році з загально витрачених на будівельну індустрію коштів, а саме 101074,6 млн. грн. - 50444,6 млн. грн. пішло на будівництво будівель, до яких входять житлові та нежитлові, а 50630,0 млн. грн. на будівлю інженерних споруд, до їх складу входить все інше. Це права та ліва частини кругової діаграми відповідно.

Слід відзначити, що як і у попередні роки будівельна діяльність набирає оберти протягом календарного року. Аналітика 2018 та 2019 років дає змогу стверджувати, що на даний час (жовтень 2019 року) обсяги виконаних будівельних робіт перевищують вже 2017 рік [2].

В цілому будівельна діяльність в Україні характеризується нестабільною динамікою розвитку в останні роки, перш за все це пов'язано з нестабільною політичною та економічною ситуацією яка склалася в Україні у 2013 – 2014 рр. та спричинила падіння показників будівництва, зупинивши до цього позитивну динаміку їх зростання. Зріст показника обсягу виконаних будівельних робіт в останні роки спричинений скоріше зростанням витрат на будівельну діяльність, будівельні матеріали та

зарплатню працівників, ніж зростом об'єктів та об'ємів будівельної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Статистична інформація. Будівельна палата України URL: <http://budpalata.com.ua/>

МАМАТОВА Лейла

к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємств
Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет»

**БІЗНЕС-МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ
ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Головною цінністю епохи цифрової економіки стає клієнт та він виконує важливі функції в процесі економічної діяльності, що формує подальший напрям розвитку бізнес-процесів на підприємстві. Так як клієнти звикають до режиму «тут та зараз», то у виграші залишається бізнес в режимі online – який надає якісний продукт чи послуги якнайшвидше. Зараз близько 90% підприємств, що не використовують цифрові технології, зіткнулися приблизно з 87% підприємствами, які включають в стратегію розвитку digital-трансформацію, та з 40% підприємств-лідерів, які вже на початку цифрової трансформації та переорієнтовують управлінські моделі з використанням нових цінностей та орієнтирів. Наявність цілого комплексу інтегрованих цифрових технологій, продуктів та послуг (BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech, BlockChain, Digital marketing, Grid-технології, Digital-страхування, ePrescription, TeleHealth), прискорюють роботу підприємств, створюють умови економії ресурсів, формують можливість збільшення прибутку, створюють унікальний користувальницький досвід, відкривають принципово нові напрямки розвитку. Правильно оцінена користь та вірно розставлені пріоритети цифровізації змінюють підхід до ведення бізнесу та формують вимоги до використання інформаційних технологій в системах управління маркетингом, продажами та сервісом, телефонією та месенджерами, системами документообігу та управління персоналом, облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків.

Бізнес-аналітика, це процес перетворення даних в інформацію, як нові знання, що стають конкурентною перевагою при прийнятті управлінських рішень та побудові загальної стратегії розвитку в певній галузі. В сучасній інтерпретації термін «Business Intelligence» (BI) вперше був введений компанією «Gartner» в 80-х роках ХХ ст. В 1996 р. компанія «Gartner» визначила термін «Business Intelligence», як програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, яка міститься в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних і обґрунтованих управлінських рішень [1].

Цифровізація стимулює підприємства інтегрувати взаємодію існуючих систем та процесів на підприємстві з відповідним вимогами цифрового світу, так наприклад, конкурентною перевагою є інтеграція у

виробничі процеси Інтернет речей та послуг, шляхом створення вартості у відповідності до аналізу та управління великими даними. Більшість змін пов'язаних з діджиталізацією, змушує існуючі підприємства зіштовхнутися з новими конкурентами в галузі, та замінити існуючі застарілі бізнес-моделі новими. Загальновідомо, що бізнес-модель описує архітектуру того, як підприємства створюють та забезпечують цінність для клієнтів, й механізми, використовувані для отримання частки цієї вартості, та виступає концепцією, що представляє елементи і відносини в бізнес-діяльності з метою планування, комунікації або поліпшення. За допомогою концепції бізнес-моделі компанія може описати свій бізнес такими виразами, як «Що вона робить?», «Що вона пропонує?» і «Як пропозиція зроблена?» [2, с. 4].

Остервальдер А. пропонує наступне визначення бізнес-моделі (business model) – «це те, як підприємство вибирає споживача, формує і диференціює пропозиції своїх товарів, розподіляє ресурси, визначає, які завдання воно зможе виконати своїми силами і для яких доведеться залучати фахівців зі сторони, виходить на ринок, створює цінність для споживача й отримує від цього прибуток». Підприємства можуть пропонувати різні продукти, послуги або технології, але якщо підходи до їх створення є подібними, вони функціонують за одним типом бізнес-моделі. Принципи, покладені в основу побудови бізнес-моделі, мають забезпечувати отримання надприбутку на цільових ринках. Лише тоді можна вважати бізнес-модель успішною [3, с. 97].

Також науковці виділяють способи впливу цифровізації на зміну підприємств та існуючих бізнес-моделей [5]:

- 1) оптимізація існуючих бізнес-моделей (оптимізація витрат);
- 2) трансформація існуючих бізнес-моделей (реконфігурація існуючих бізнес-моделей);
- 3) розроблення нових бізнес-моделей (витіснення учасників ринку, нові продукти/послуги).

Цифрова трансформація (Digital Transformation) бізнес-моделі може відбуватися на рівні всієї бізнес-моделі або на рівні окремих її елементів.

Німецькими економістами Д. Шальмо та К. Уільмсом у 2017 р. запропоновано послідовність етапів (фаз) цифрової трансформації бізнес-моделей на основі підходів до Digital Transformation та наявних теорій інновацій бізнес-моделі [4]:

- 1) Digital Reality (цифрова реальність) – існуюча бізнес-модель підприємства визначається разом з аналізом на додану вартість, пов'язаними і зацікавленими сторонами та оглядом вимог клієнтів;
- 2) Digital Ambition (цифрові амбіції) – спираючись на данні попереднього етапу визначаються основні цілі трансформації, відповідно до часу, фінансів, простору та якості;

3) Digital Potential (цифровий потенціал) – встановлення найкращих практик та чинників розвитку цифрової трансформації, та є основою дизайну майбутньої бізнес-моделі, з різними логічними об'єднаннями елементів моделі;

4) Digital Fit (цифрова адаптація) – аналіз варіантів сформованого дизайну цифрової бізнес-моделі, оцінка та порівняння із існуючою бізнес-моделлю;

5) Digital Implementation (цифрова реалізація) - доопрацювання та упровадження запропонованої розробленої цифрової бізнес-моделі, можливо розроблення варіантів дизайну та розроблення цифрового досвіду клієнта й цифрової мережі створення вартості.

Виділяють основні бізнес-моделі, що найбільш інтенсивно піддаються впливу цифровізації:

1) бізнес-моделі платформ спільного використання ресурсів (фізичних, інформаційних та людських) [6, с. 58];

2) бізнес-моделі мережевих сервісів, пропонує абсолютно нові способи доставки вартості, та часто використовується в транспортній галузі (Netflix, Uber, AirBnB, Amazon, eBay) [6, с. 63];

3) бізнес-моделі консалтингових фірм (юридичні фірми, консультанти з управління, архітектори, інженери, служби охорони);

4) бізнес-моделі виробничих підприємств (робототехніка, автоматизація, 3D-друк, датчики і цифрові платформи) [7].

Таким чином, цифровізація бізнес-моделей сприяє діджиталізації товарів та послуг (взаємовідносини з клієнтами), цифрові процеси та прийняття управлінських рішень за допомогою Industry 4.0, Big Data або штучного інтелекту є ефективними (управління внутрішньою інфраструктурою), надає можливість інтегрування вартісної пропозиції та операційної моделі (вартісна пропозиція).

Список використаних джерел

1. Конрад Карлберг. Бизнес-анализ с использованием Excel. Решение бизнес-задач, 4-е издание = Business Analysis: Microsoft Excel. – М.: «Вильямс», 2013. – 576 с.

2. Чмерук Г. Особливості формування бізнес-моделі підприємства. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2016. Вип. 12. С. 170–178.

3. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 288 с.

4. Shalmo D., Christopher A. Williams, Luke Boardman. Digital transformation of bussines models – best practice, enablers and roadmap. International Journal of Innovation Management. 2017. Vol. 21(08). P. 1–17.

5. Harry Bouwman, Shahrokh Nikou, Francisco J. Molina-Castillo, Mark de Reuver. The impact of digitalization on business models. Digital Policy, Regulation and Governance. 2018. Vol. 20 № 2. P. 105–124.

6. Мюллер-Стивенс Г., Циммерман А., Линц К. Радикальное изменение бизнес-модели: Адаптация и выживание в конкурентной среде ; пер. з англ. Москва : Альпина Паблішер, 2019. 311 с.

7. Naanaes K., Oystein D. Fjeldstad Four types of businesses where technology is speeding up change. IMD. 2018. URL : <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/which-business-models-are-most-affected-by-digital/>.

МІЩУК Євгенія

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

Криворізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ СТРАТЕГІЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінювання безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства, на відміну від безпеки поточних економічних інтересів, має певні особливості.

Дане оцінювання повинно, насамперед, надати відповідь на такі ключові питання: що підприємство повинно зробити для досягнення заданих (еталонних, бажаних тощо) рівня та стану економічної безпеки; що було заплановано для досягнення заданих (еталонних, бажаних тощо) рівня та стану економічної безпеки; які і коли рівень та стан економічної безпеки будуть отримані підприємством.

Ключові відмінності в методології оцінювання полягають у наступному. В основі оцінки стану безпеки поточних економічних інтересів підприємства лежить відношення часу, за який буде досягнуте еталонне (планове, бажане тощо) значення певного індикатора відповідного виду економічної безпеки до показника часу, в якому враховано тривалість циклу (зокрема, Кітчина). При оцінюванні стану економічної безпеки стратегічних економічних інтересів застосовуємо бінарний підхід, що вирішує два завдання.

За його першим напрямком задається горизонт стратегії. Тоді в чисельнику (ΔT) показника стану безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства використовується різниця між фактичним часом, протягом якого еталонне (планове, бажане тощо) значення певного індикатора може бути досягнутим (T_f) та заданим горизонтом стратегії ($T_{страт}$):

$$\Delta T = T_f - T_{страт} \quad (1)$$

У знаменнику цього показника слід використати період горизонту стратегії ($T_{страт}$). Формалізувати показник стану економічної безпеки стратегічних інтересів підприємства ($C(ЕкБ_{страт})_1$) можна таким чином:

$$C(ЕкБ_{страт})_1 = 1 - \frac{\Delta T}{T_{страт}} \quad (2)$$

За другим напрямком горизонт стратегії відсутній. Замість нього задається еталонне (бажане, задане тощо) значення обраного індикатору. У такому разі оцінюються інші часові проміжки: визначається скільки часу

необхідно, щоб значення обраного індикатору стало дорівнювати еталонному (заданому, бажаному тощо) значенню ($T_{ет}$) (наприклад, відповідно до певної програми розвитку підприємства), а також період часу, протягом якого дане значення може бути досягнутим за існуючою на підприємстві тенденцією (тобто без втручань та спеціальних управлінських впливів) ($T_{іс}$). Тоді за другим напрямком показник стану безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства ($C(ЕкБстрат)2$) можна розрахувати таким чином:

$$C(ЕкБстрат)2 = 1 - \frac{T_{ет}}{T_{іс}} \quad (3)$$

Слід відмітити, що при оцінюванні показника $C(ЕкБстрат)$ в якості еталонних тенденцій, замість прогнозного часу або періодів, заданих певними програмами розвитку підприємства додатково доцільно використовувати тенденції, періоди часу, за які досягають обрані індикатори своїх еталонних значень на провідних підприємствах галузі, підприємствах-конкурентах. Виявлені відмінності обов'язково потребують врахування як при оцінці, так і в подальшому – при розробці управлінських рішень.

Чим вищі значення показника стану безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства, тим, відповідно, кращий стан цього виду економічної безпеки.

Разом із цим, необхідно враховувати, що, на відміну від поточного періоду, при оцінюванні безпеки стратегічних економічних інтересів еталонні значення (бажані, задані) не є сталими і можуть змінюватися. У тому числі вони можуть відрізнятися від тих значень, що є усталеними еталонами при оцінці індикаторів безпеки поточних економічних інтересів. Більше того, самі індикатори теж змінюються.

Наступна відмінність стосується вищезгаданих індикаторів. Якщо при оцінюванні стану безпеки поточних економічних інтересів використовувалися так звані «монопоказники» (більшість з яких – різного роду коефіцієнти, що характеризують відповідний підвид безпеки поточних економічних інтересів), то при оцінюванні стану безпеки стратегічних економічних інтересів додатково до них можна застосовувати показник нестачі прибутку до оподаткування ($\Delta EBТ$) (представляє собою величину, якої не вистачає, щоб значення відповідних індикаторів безпеки дорівнювали своїм еталонам (заданим, бажаним значенням тощо)). Мається на увазі, що показники ΔT , $T_{страт}$, $T_{ет}$ та $T_{іс}$ розраховуються не тільки для індикаторів кожного конкретного виду (піввиду) безпеки, але і для показника $\Delta EBТ$. Останній застосовується також для визначення стану безпеки поточних економічних інтересів підприємства.

Отже, при оцінюванні безпеки стратегічних економічних інтересів з'являється початковий час (T_0), який відсутній при оцінці безпеки поточних економічних інтересів підприємства. Зокрема, визначається

значення показника ΔEBT , що відповідає часу T_0 та еталонне (бажане, задане тощо) значення ΔEBT , яке відповідає певному прогностичному періоду часу ($T_{\text{прог}}$).

Розриви часу, тобто різниці між значеннями T_f і $T_{\text{страт}}$, $T_{\text{ет}}$ і $T_{\text{іс}}$, T_0 і $T_{\text{прог}}$ можуть бути як додатними, так і від'ємними значеннями. У першому випадку робимо висновок про дефіцит часу, а в другому – про його запас. Дані величини слугують додатковими показниками оцінювання стану безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства. Крім того, на основі даних показників пропонуємо визначити ефективність економічної безпеки як у цілому, так і кожного її виду (підвиду) зокрема. Одними із таких показників є відношення скорочення часу на досягнення певного індикатора еталонного (бажаного тощо) значення (ΔT_c) до зміни величини витрат, до зміни суми прибутку (його різних видів), до зміни величини фінансових ресурсів, до зміни величини фінансового стану у вартісному вираженні, а також до інших показників – залежно від цілей аналізу. В узагальненому вигляді показник ефективності економічної безпеки ($E_{\text{фЕкБ}}$) можна подати таким чином:

$$E_{\text{фЕкБ}} = \frac{\Delta T_c}{\Delta П} \quad (4)$$

де $\Delta П$ – зміна величини показника, який застосовується в цілях оцінки та аналізу ефективності економічної безпеки підприємства (одиниці виміру залежать від специфіки показника і можуть бути як вартісними, натуральними так і відносними).

Таким чином, відмінність оцінювання безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства ґрунтується не стільки на особливій сутності цієї безпеки та її диференціації на відповідні, притаманні тільки їй підвиди, скільки проявляється у специфічному інструментарії, іншому набору індикаторів та варіативністю еталонних (бажаних, заданих тощо) значень. Перелічене у свої сукупності дозволяє більш об'єктивно оцінити як рівень, так і стан безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства.

NESTERAK Janusz

PhD, Associate Professor, Associate Professor of Department of Economics and Organization of Enterprises

Cracow University of Economics

MALINOVSKA Olha

PhD, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management and Economics

Ivan Franko National University of Lviv

**BUSINESS PERFORMANCE MANAGEMENT JAKO KONSEKWENCJA ROZWOJU
BUSINESS INTELLIGENCE**

Systemy Performance Management i Business Performance Management (BPM) stanowią połączenie strategii, zaawansowanej technologii informatycznej i metod zarządzania, umożliwiającą efektywną realizację wyznaczonych celów biznesowych.

BPM jest nowym zjawiskiem w analityce biznesowej. Według Business Performance Management Standards Group BPM to: “zintegrowany system, będący połączeniem narzędzi zaawansowanych analiz biznesowych i optymalizacyjnych, dostosowanych do występujących rozwiązań strukturalnych i procesowych, wspomagający zarządzanie organizacją zorientowanie na osiągnięcie wysokiej efektywności.

System ten pozwala przekładać cele na działania, monitorować ich osiągnięcie, sygnalizując wszystkie odstępstwa i zagrożenia związane z ich realizacją”. BPM to holistyczny system zarządzania, oparty na monitorowaniu wyników firmy.

Stosowanie Business Performance Management związane jest z licznymi korzyściami:

- lepsza kontrola i możliwość wpływania na procesy biznesowe w firmie,
- integracja wielu niezależnych procesów w jeden spójny system,
- poprawa planowania strategicznego i skuteczniejsze realizowanie strategii,
- holistyczne podejście do zarządzania,
- szybsze reagowanie na określone zdarzenia,
- poprawa wyników biznesowych.

W wielu opracowaniach systemy Business Intelligence i Business Performance Management traktowane są jako tożsame.

W źródłach anglosaskich wskazuje się jednak wyraźne różnice pomiędzy tymi systemami, określając BPM jako szerszą kategorię, będącą rezultatem rozwoju i poszerzenia wykorzystania Business Intelligence. Różnice pomiędzy BI i BPM przedstawione zostały w tabeli 1.

Tabela 1

Porównanie Business Intelligence i Business Performance Management

Kryteria porównania	Business Intelligence	Business Performance Management
Wdrażanie	w różnych departamentach	całe przedsiębiorstwo
Charakter analizy	historyczny	na bieżąco
Charakter decyzji	strategiczne i taktyczne	strategiczne, taktyczne, operacyjne
Użytkownicy	analitycy biznesowi	wszyscy pracownicy
Oddziaływanie	reakcja	proakcja
Rezultaty	analizy	rekomendacje działań
Charakter procesów	nieskończone	skończone
Miary	wskaźniki	KPI - kluczowe mierniki wyników
Zakres prezentacji wyników	ogólny	według indywidualnych potrzeb
Narzędzia prezentacji wyników	tabele, wykresy, raporty	kokpity i karty wyników
Współpraca	nieformalna	szeroka, rozwijania w miarę potrzeb
Logika działania systemu	odpowiedzi na zapytania	sygnalizowanie zagrożeń
Dane	zestrukturalizowane	zestrukturalizowane i niezestrukturalizowane

Source: Ch.Ballard i inni, ss. 28-29.

Pierwszą różnicą wskazywaną pomiędzy systemami BI i BPM jest zasięg wykorzystania. Systemy BI stanowią najczęściej narzędzie wykorzystywane na poziomie poszczególnych departamentów, natomiast systemy BPM stosowane są na poziomie całej organizacji. Systemy BI stanowią głównie narzędzie analityków, natomiast rozwiązania BPM dostępne są dla wszystkich pracowników. Również zakres przetwarzania danych w przypadku BPM jest bardziej złożony. W BI są to przede wszystkim różne analizy. W BPM uzyskiwane są natomiast konkretne rekomendacje oraz wskazania działań. Wiąże się to ze sposobem prezentacji danych. W przypadku BI wyniki prezentowane są w postaci różnego rodzaju zestawień, wskaźników porównawczych. W BPM jest to bardziej syntetyczna informacja w postaci KPI, prezentowana w formie management dashboard i kart wyników. Systemy BI bazują przede wszystkim na historycznej analizie zdarzeń. Systemy BPM odnoszą się natomiast do bieżącego czasu, a także wprowadzają elementy prognozowania określonych zjawisk. Można zatem uznać, iż BPM jest koncepcją, której celem jest uzyskanie bardziej syntetycznych informacji niż w przypadku BI, w formie konkretnych wskazań decyzyjnych, powiązanych z realizowaną strategią.

Systemy Business Intelligence obecnie należy już traktować jako standardowe narzędzie, umożliwiające prowadzenie wielowymiarowych analiz biznesowych, wspomagających controllera. Dzięki wykorzystaniu Skuteczność

tych systemów zależy jednak w dużej mierze od umiejętności pracowników oraz integracji z systemem zarządzania przedsiębiorstwem. Stworzenie systemu całościowego zarządzania przedsiębiorstwem, zorientowanego na realizację celów biznesowych, umożliwiają natomiast systemy Performance Management i Business Performance Management. Traktowane są one jako kolejna generacja systemów wspomagania decyzji, powstała w wyniku poszerzenia zastosowań Business Intelligence. Rynek narzędzi Business Performance Management dynamicznie się rozwija. Należy się spodziewać, że rozwiązania te będą się upowszechniały i stopniowo zastępowały narzędzia Business Intelligence.

O tym, czy przedstawione metody, techniki, koncepcje controllingu sprawdzą się w praktyce gospodarczej, decyduje naturalnie determinacja zarządu i controllera.

Literatura

1. Ariyachandra T., Frolick M., Critical success factors in business performance management: Striving for Success, „Information Systems Management” 2008, No 25(2)
2. Ballard Ch., White C., McDonald S., Myllymaki J., McDowell S., Goerlich O., Neroda A., Business Performance Management...Meets Business Intelligence, International Business Machines Corporation, US 2005.
3. Business Performance Management. Nowa generacja systemów Business Intelligence, Business Vision, Business Performance Management: Industry Framework Document, BPM Standard Group (2005), <http://bpmstandardsgroup.org> (20.06.2019).
4. Eckerson W., Best Practices in Business Performance Management, Business and Technical Strategies, “TDWI Report Series”, March 2004.
5. Hossain M.M., Prybutok V.R., Integration of the business performance management framework and the Malcolm Baldrige National Quality Award framework to address enhanced competitiveness [w:] Proceedings of the Decision Sciences Institute, Baltimore, Maryland 2008. http://www.businessvision.pl/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=21&Itemid=48, (29.07.2018).
6. Miranda S., Beyond BI: Benefiting from Corporate Performance Management Solutions, “Financial Executive” 2004, No 20(2)
7. Nesterak J., Controlling zarządczy. Projektowanie i wdrażanie, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2015.
8. Nesterak J., Ziębicki B. Od business intelligence do business performance management, “Przegląd Organizacji”, 2012, nr 6.

НІКІТІНА Тетяна

к.е.н, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Національний університет харчових технологій

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГОТЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Активізація конкуренції в готельній індустрії вимагає використання більш ефективних методів управління конкурентоспроможністю готельних підприємств та застосування різноманітних інновацій, як одного з інструментів конкурентоспроможності підприємств готельного типу.

Конкурентопридатність це потенційна можливість продавця досягти відповідної конкурентоспроможності на ринку. Конкурентопридатність готельного продукту складається з сукупності його конкурентних переваг. Отже, в готельній індустрії важливим є створення конкурентних переваг і підвищення конкурентопридатності готельних послуг.

Якість забезпечує конкурентопридатність готельного продукту. Основними чинниками якості готельного продукту є такі [1, с.312]: стан матеріально-технічної бази; технології обслуговування; компетентність персоналу; асортимент і рівень якості додаткових послуг; внутрішні стандарти якості; відсутність недоліків у процесі обслуговування споживачів.

Виділяють наступні складові конкурентних переваг готельного продукту [1, с.313]:

- наявність сертифікату на підтвердження категорії готелю;
- переваги місця розташування готелю;
- індивідуальний технічний проект готелю;
- унікальний дизайн інтер'єру та екстер'єру;
- рівень комфорту (наявність максимальної кількості зручностей для споживача, більшої, ніж у підприємств-конкурентів);
- наявність унікальних послуг;
- наявність унікальних технологій обслуговування (продукції);
- якість кадрового забезпечення;
- можливість отримання цінових знижок;
- використання сучасних ІТ-технологій в діяльності підприємства.

Підвищення конкурентопридатності готельного продукту можна досягти внаслідок впровадження інноваційних готельних послуг і технологій обслуговування, які сприятимуть забезпеченню конкурентоспроможності готельного підприємства на ринку. З метою підвищення конкурентопридатності готельного продукту на ринку доцільним є розроблення і освоєння нових готельних послуг

(модифікованих, поліпшених), удосконалення існуючих та впровадження унікальних технологій готельного обслуговування.

Якість готельного продукту складається з суми якості самої готельної послуги за переліком показників та якості обслуговування. Якість у готельній індустрії це властивості і характерні особливості послуги, які викликають почуття задоволення у гостя, або відсутність недоліків, які посилюють стан задоволення у нього. Якість – це відчуття задоволеності гостя обслуговуванням, а якісна послуга – це послуга, що відповідає потребам гостя.

Існують два підходи до визначення якості обслуговування у готелях. Перший підхід полягає у визначенні якості обслуговування на основі оцінювання корисних властивостей і характерних особливостей процесу надання послуг, які викликають задоволення попиту. Сутність підходу базується на корисних властивостях готельних послуг. Другий підхід полягає у оцінюванні недоліків в процесі обслуговування гостей, що визначає ступінь задоволення попиту споживачів.

Список використаних джерел

1. HoReCa: навч. посібн.: у 3 т. Т.1. Готелі / [А.А.Мазаракі, С.Л.Шаповал, С.В.Мельниченко та ін.] ; за ред. А.А.Мазараки. – Київ : Київ. Нац. торг.-екон. Ун-т, 2016. – 348с.

НОСОВА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства

МАСЛЕННИКОВА Анна

магістрант кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства

Університет митної справи та фінансів

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В наш час відкриття і розвиток підприємницької діяльності в країні є одним з головних умов економічної стабільності, саме цей процес допомагає не тільки людині, а й країні в цілому. Таким чином, ми можемо вирішити проблеми із зайнятістю, розвитком технологій і виходом на новий рівень економіки. Така організаційно-правова форма, як індивідуальне підприємництво представляє собою малий і середній масштаби бізнесу і користується високою затребуваністю серед українців в останні роки.

Апогеем у розробці теорії підприємництва стали праці австро-американського економіста і соціолога Йозефа Шумпетера. Його концепція підприємництва ґрунтується на трьох головних засадах:

1) функція підприємництва полягає, головним чином, у революціонізації та реформуванні виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових чи старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, змістом підприємництва є «здійснення нових комбінацій» факторів виробництва або різні нововведення;

2) підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи й поєднується із виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом і т. ін.) і тому «розсіюється» серед різних спеціалістів. Статус власника не виступає в Шумпетера визначальною рисою підприємця;

3) підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації. У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер [1,2].

За визначенням ст. 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [3].

Таким чином, згідно із законодавством, підприємницька діяльність характеризується такими ознаками як самостійність, ініціативність,

систематичність, власний ризик, та спрямованість на одержання економічних і соціальних результатів та отримання прибутку. Мета підприємницької діяльності визначена як досягнення економічного і соціального результату та отримання прибутку. Підприємець починає свою діяльність з метою одержання прибутку - це визначальна ознака підприємницької діяльності. Саме цим воно відрізняється від господарської діяльності некомерційного характеру [4].

Треба зважати на те що на нинішній час піку розвитку власного підприємництва є величезна конкуренція та безліч недоліків і проблем які терміново потрібно вирішувати. Розглядаючи цю ситуацію детальніше, можна виділити головні мінуси цієї системи:

1. Незалежно від того, до якої податкової інспекції звернувся майбутній бізнесмен з метою відкриття підприємства, звітність необхідно вести за місцем проживання особи, тобто за адресою реєстрації ВП. Це не завжди зручно, особливо коли справа ведеться в іншому регіоні;

2. Індивідуальні підприємці зобов'язані своєчасно здійснювати виплати в Пенсійний фонд України і сплачувати податки. Ця вимога поширюється навіть на тих осіб, у яких фактично діяльність не ведеться;

3. До недоліків індивідуального підприємництва також відносять сформовану думку, що співпрацювати з ними неприбутково. Внаслідок цього, досить складно розвивати бізнес, коли юридичні особи в якості партнерів вибирають тільки організації та престижні бренди;

4. Юридичні особи - організації мають можливість в звітності вказати зменшений розмір податкової бази, в той час як індивідуальний підприємець знизити податковий тягар так само не може [5].

Більшість з цих проблем пов'язані саме з недостатнім розвитком цієї системи та нерозумінням влади всієї сутності процесу. За статистичними даними по Україні з інтервалом 2010-2017 рік можна побачити, що кількість суб'єктів малих підприємств, тобто власних підприємств, має коливаючись та нестійку динаміку, але нажаль не дуже позитивну (рис.1).

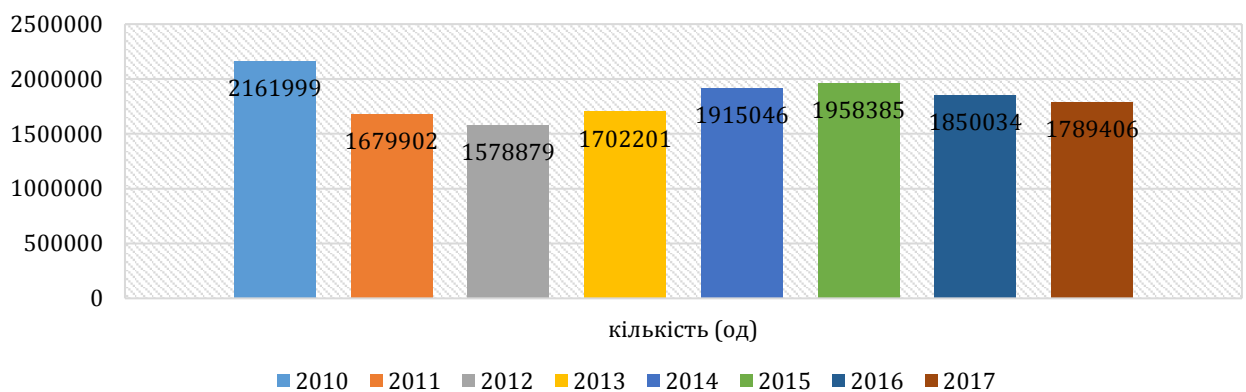


Рис.1. Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва за 2010-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними ukrstat.gov.ua.

За обсягом діяльності частка малого підприємництва в Україні настільки мала, що не може задовольнити ані суспільні потреби, ані відігравати роль повноцінного ринкового чинника, тобто впливати на досягнення ринкового балансу і конкурувати з великими підприємствами.

Розв'язання існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки. Мова, зокрема, йде про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення розвитку малого підприємництва.[6]

Головні зміни в процесі які необхідно пристосувати для подальшого розвитку:

- спрощення та модернізація процедур державного контролю;
- вдосконалення системи ведення обліку, податкової системи та звітності;
- покращення антикорупційної системи та боротьби з рейдерством;
- поліпшення інфраструктури розвитку підприємницької діяльності;
- посилення навчання та підвищення кваліфікації суб'єктів підприємництва;
- забезпечення державної підтримки і доступності фінансових ресурсів для суб'єктів малого підприємництва.

Отже, в Україні на наш час є багато проблем, які перешкоджають розвитку малого підприємництва, вирішення яких зміцнить економіку країни та забезпечить розширення підприємницького сектора. Головну роль в процесах вдосконалення має відігравати держава.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. – 137с.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва [Сутність підприємництва – 23с.]: Навч. посіб – К.: Знання-Прес, 2002. – 239с.
3. Господарський кодекс України (ГКУ) 2018. Глава 4. Господарська комерційна діяльність (підприємництво)
4. Гой І. В. Підприємництво [Засади підприємницької діяльності в Україні – 15-16с.]: навч. посіб./ І. В. Гой, Т. П. Смелянська Г57 – К.: «Центр учбової літератури», 2013 – 368 с.
5. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://xn--90aennii1b.xn--p1ai/bussines/plyusyi-minusyi-ip.html>
6. Варналій З.С. Основи підприємництва [Мале підприємництво – 117-118с.]: Навч. посіб – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 350с. – (Вища освіта ХХІ століття).

ОЛІЙНИК Наталія

к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

Херсонський національний технічний університет

МАКАРЕНКО Сергій

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Херсонський державний університет

ЛАШКЕВИЧ Вікторія

студент факультету економіки, бізнес-аналітики та підприємництва

Херсонський національний технічний університет

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ВИРОБНИЦТВА ТА УРОЖАЙНОСТІ СОНЯШНИКА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У сучасному світі агропромисловий комплекс (АПК) розглядається як один із основних факторів економічного і соціального розвитку. Від перспектив зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства і від стану розвитку агропромислового комплексу залежить економіка України в цілому і рівень забезпечення населення країни необхідними продуктами харчування [1, с. 39]. Основною продукцією сільського господарства в Україні є продукція рослинництва, питома вага якої у загальному обсязі виробленої продукції сільського господарства варіює від 61,5 % у 2000 році до 73,7 % у 2018 році [2, с. 48]. Це зумовлено тим, що в галузі рослинництва підприємці отримують більш високі прибутки за нижчою собівартістю порівняно з галуззю тваринництва.

Херсонщина має значний потенціал в розвитку сільськогосподарського виробництва, а саме – соняшника. Вирощування соняшнику та виробництво олії – один з найважливіших напрямків агропромислового комплексу на Херсонщині. Серед продукції рослинництва Південного регіону найбільша рентабельність спостерігається у насіння соняшнику (84,4 % у 2015 році в Херсонській обл.) [3, с. 145]. Для порівняння рівень рентабельності виробництва насіння соняшнику в цілому по Україні в 2018 році склав лише 32,5 %. Проте це найбільше значення показника рентабельності порівняно з іншими видами продукції рослинництва: в 2018 році рівень рентабельності виробництва зерна складає 24,7 %, овочів відкритого ґрунту – 16,7%, картоплі – 6,8 %, а виробництво цукрових буряків (фабричних) взагалі було збитковим (-11,4 %) [4]. Україна є світовим лідером з виробництва соняшникової олії. За даними асоціації «Укроліяпром» 22 % всього українського експорту припадає на олію. Цьому сприяє не тільки зростаючий попит, але і відсутність обмежень на експорт продуктів переробки соняшнику на зовнішньому ринку [5, с. 476]. Високий експортний потенціал олійних

культур став причиною постійного збільшення посівних площ під них. За 20 останніх років посіви соняшнику зросли в 3 рази [6, с. 10].

На рис. 1 побудовано просторову діаграму валового збору соняшника в Херсонській області за рахунок зміни посівної площі та урожайності соняшника.

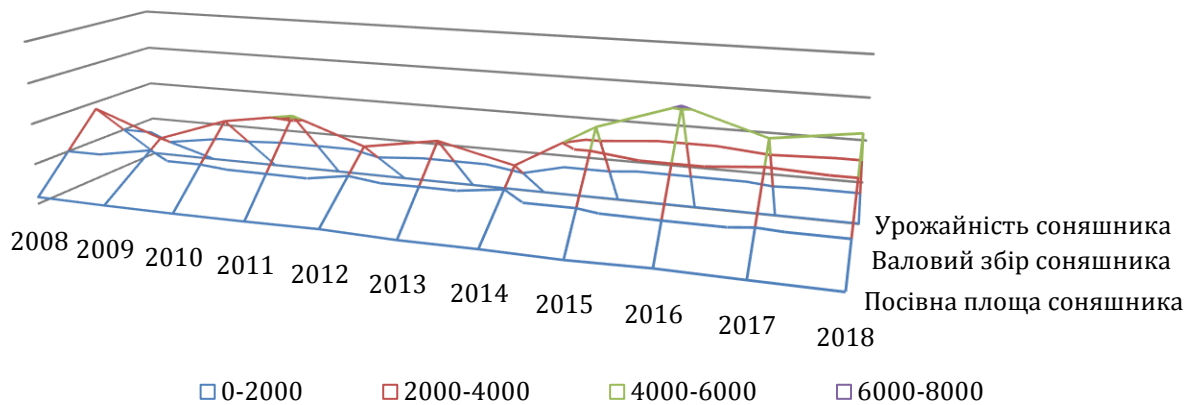


Рис. 1. Просторова діаграма валового збору соняшника в Херсонській області за 2008-2018 рр., тис. ц

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Урожайність сільськогосподарських культур формується під впливом складного комплексу природних та агротехнічних факторів. Провідна роль при цьому належить ґрунтовим та кліматичним умовам зони. Їх врахування є необхідною умовою вибору технології вирощування сільськогосподарських культур з метою більш повного задоволення життєвих потреб рослин у факторах зовнішнього середовища.

Прогноз урожайності соняшника до 2024 р. виконано на рис. 2 шляхом визначення нижчої та верхньої довірчих границь.

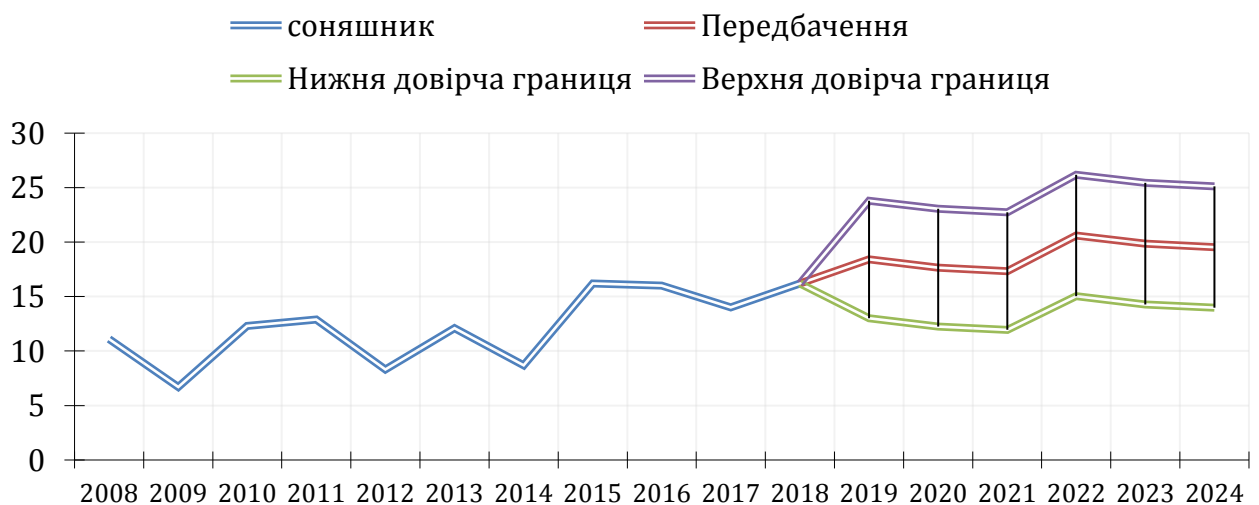


Рис. 2. Прогноз урожайності соняшника на Херсонщині

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Проведені розрахунки свідчать, що за умови збереження існуючої тенденції в зміні урожайності соняшника на Херсонщині за оптимістичним сценарієм рівень урожайності цієї сільськогосподарської культури в 2024 р. може скласти 25,12 ц з 1 га зібраної площі, а за песимістичним сценарієм – 13,97 ц з 1 га зібраної площі. Оптимальний (прогнозований) варіант становить – 19,54 ц з 1 га. Зацікавленість аграріїв у вирощуванні насіння соняшнику пояснюється високою його прибутковістю. Сприятлива цінова ситуація надаватиме можливість отримувати високий рівень рентабельності у поточному та новому сезонах.

Список використаних джерел

1. Олійник Н.М. Перспективи розвитку аграрного сектору в Україні / Н.М. Олійник, Т.Ю. Бегун // Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: ГО «Львівська економічна фундація», 2018. – С. 39-44.
2. Статистичний збірник: Сільське господарство України за 2018 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2019. – 235 с.
3. Олійник Н.М. Ринкові перспективи розвитку агропромислового комплексу Південного регіону України / Н.М. Олійник // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 2 (44). – С. 144-148.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Олійник Н.М. Оцінювання та забезпечення ефективності діяльності підприємств олійно-жирової галузі в Херсонській області / Н.М. Олійник, С.М. Макаренко, Т.Р. Карпенко // Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне наукове фахове видання. – 2017. – Вип. 20. – С. 474-477.
6. Гнатюк С.С. Застосування кореляційно-регресійного аналізу при дослідженні виробництва соняшникової олії в Україні / С.С. Гнатюк, В.М. Краєвський // Обліково-аналітичні і статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці : Збірник тез за матеріалами XIV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. – С. 10-14.
7. Головне управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.ks.ukrstat.gov.ua.

ПАЛЬОННА Тетяна

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу

НЕБИЛИЦЯ Світлана,

ПОСТОЛЕНКО Богдан

магістранти кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Черкаський державний технологічний університет

СПОСОБИ ПРОСУВАННЯ ВЛАСНОГО БРЕНДУ

У сучасному світі створення власного бренду є важливою частиною реалізації свого бізнесу. Проте бренд не може існувати, якщо його не просувати різними способами, зокрема в соціальних мережах та інтернеті. Під просуванням розуміють комплекс маркетингових заходів, цілями яких є збільшення частки товару, послуги, компанії чи бренду, яку вони посідають на ринку; збільшення їхньої пізнаваності; залучення нових клієнтів. Бренд – комплекс понять, які узагальнюють уявлення людей про відповідний товар, послугу, компанію або особистість [3].

У практичному маркетингу є досить багато способів просування. Умовно їх можна розбити на дві категорії: традиційний маркетинг та інтернет-маркетинг [3]. У межах наукової статті нас цікавлять другі.

Виділяють такі способи просування власного бренду: просування в соціальних мережах або створення власного інтернет-сайту. Обидва способи бажано використовувати із використанням бізнес-аналітики та таргетованої реклами [1]. Ураховуючи завдання наукової роботи, вважаємо за доцільне розглянути виокремлені способи більш детально.

Просування в соціальних мережах передбачає створення сторінок у найбільш популярних соцмережах, зокрема Facebook та Instagram, а також їхнє ведення. Під цим розуміють створення контент-плану, проведення аналізу конкурентів та ринку. Якісний контент – найважливіший фактор для успішного просування. Акаунти з якісним контентом стають популярними без особливих зусиль, а за відсутності такого ні один метод просування не дасть бажаного результату. Також під час просування свого бренду важливо відслідковувати статистичні дані через підключення бізнес-акаунту до сторінки.

Просування в Instagram передбачає використання масфоловінгу/маслайкінгу та рекламу. Статистика показує, що у акаунту, який відтворює якісний контент, конверсія, в середньому, дорівнює 15%. Тобто приблизно зі 100 людей, на яких ви підписались, 15 підпишеться на вас, тобто за добу близько 30-40 потенційних клієнтів, за місяць виходить до 1000. Проте головною метою має бути не кількість підписників, а більша популярність, кожна ваша підписка збільшує популярність і впізнаваність вашого бренду.

Реклама як метод просування власного бренду може поділятися на два типи: нативна реклама в блогерів та підключення таргету. Цей спосіб ефективний тим, що рекламування можна налаштувати під власну тематику та обрати необхідну цільову аудиторію. Оскільки наразі користувачі більш схильні довіряти думці лідерів думок, то ефективною є реклама в блогерів, які мають тематику схожу до тієї, що просуває ваш бренд [2].

Якщо ви, як бренд, продаєте певні послуги, то одним із способів просування може бути створення власного сайту. Сайт – це інформаційний центр, віртуальний офіс, що дозволяє дати відвідувачам ресурсу структуровані дані про діяльність, товари чи послуги [3]. Під час планування створення і просування сайту слід врахувати, що залежність прибутку, отриманого за допомогою бізнес-сайту, від витрат на його створення досить проста [1]. За інших рівних умов, що більше сума вкладень в створення сайту і просування сайту, то більший прибуток може принести сайт.

Аби переконатися на практиці в дієвості цих способів, було створено тестові сторінки в соціальних мережах Facebook та Instagram, підключивши до них бізнес-акаунт. Наповнивши їх якісним контентом, було досліджено, що показники відвідуваності збільшилися приблизно втричі. Так, в соціальній мережі Instagram відвідування за останні сім днів становило 592 відвідувача. Остання публікація набрала 227 лайків, 31 коментар, 10 поширень та 112 збережень. У цьому дописі ми створили добірку власних послуг [5].

Створивши власний сайт бренду та підключивши до нього Google Analytics, ми змогли відслідковувати аудиторію та її вподобання, таким чином сформувавши контент-план для сайту згідно з уподобаннями користувачів. Після цього статистика показала, що сайт отримав 222 нових користувача, 1520 переглядів сторінок та 295 сеансів [6].

Просування себе як бренду в мережі є актуальним трендом на 2020-2021 рік, тому ми вважаємо доцільним використовувати всі наведені дієві способи для збільшення точок дотику, довіри аудиторії та конверсії.

Список використаних джерел

1. Способи просування бренду на ринку [Електронний ресурс] // Експоцентр – Режим доступу до ресурсу: <https://www.expoctr.ru/ru/articles-of-exhibitions/2016/sposoby-prodvizheniya-brenda-na-rynke/>.
2. Просування бренду в інтернеті [Електронний ресурс] // artjoker. – Режим доступу до ресурсу: <https://artjoker.ua/ru/blog/prodvizhenie-brenda-v-internete/>.
3. Просування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

4. Топ 10 порад для побудови власного бренду в інтернеті [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.seotm.com/ua/blog/personalniy-breeding.html>.

5. Instagram [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.instagram.com/?hl=ru>.

6. Google Аналітику [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://analytics.google.com/analytics/web/provision/>

ПОЛІНКЕВИЧ Оксана

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

КОРПОРАТИВНА БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Бізнесова аналітика – процес перетворення даних в інформацію, тобто у нові знання, які можуть бути використані для збільшення ефективності та конкурентноздатності підприємства. В сучасній інтерпретації термін «Business Intelligence» (BI) вперше був введений компанією Gartner в 80-х роках ХХ ст. В 1996 р. Gartner дала таке визначення терміну Business Intelligence: програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, яка міститься в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних і обґрунтованих управлінських рішень [2, с. 202-207; 3, с. 10-18].

Робота бізнес-аналітика включає такі етапи: виявити потреби замовника, зрозуміти проблему, яку він хоче вирішити; самостійно або за допомогою команди сформулювати концепцію рішення; оформити концепцію в технічне завдання з конкретними вимогами до майбутнього продукту (для цього використовуються різні техніки бізнес-аналізу – побудова моделей процесів і структур, прототипи користувальницького інтерфейсу, сценарії використання. Водночас робиться точна оцінка трудовитрат і тривалості робіт); деталізувати кожну вимогу у вигляді специфікацій; консультувати програмістів і тестувальників під час розробки продукту, обговорювати спірні моменти із замовником [1]. При цьому Gartner виділяє набір програмних продуктів BI таких класів: засоби побудови сховищ даних (data warehousing); системи оперативної аналітичної обробки (OLAP); інформаційно-аналітичні системи (Enterprise Information Systems, EIS); засоби інтелектуального аналізу даних (data mining); інструменти для виконання запитів і побудови звітів (query and reporting tools) [1; 4]. Одним із видів бізнес-аналітики є Enterprise Business Intelligence (корпоративна бізнес-аналітика, ЕВІ), яка передбачає, що фахівці, які працюють на рівні усієї організації/підприємства, а не окремого проекту, і зосереджуються на стратегії, інноваціях та цінностях для бізнесу. ЕВІ покликане допомогти своїй компанії чи замовнику здійснювати реінжиніринг та запроваджувати найбільш креативні та інноваційні рішення, розбиваючи стратегію компанії на окремі ініціативи. Це забезпечує підвищення гнучкості компанії та її адаптацію до ринкових умов. Основними завданнями ЕВІ є:

1) вивчення діяльності конкурентів, аналізуючи проблеми та можливості;

- 2) написання бізнес-кейсів для обґрунтування доцільності змін;
- 3) тісна співпраця із керівництвом компанії та стейкхолдерами для визначення довгострокової перспективи;
- 4) збір на опрацювання даних щодо формування вартості клієнта через компанію;
- 5) моделювання даних;
- 6) реінжиніринг бізнес-процесів.

Список використаних джерел

1. Гафіяк А.М ІТ-технології та бізнес-аналітика. Економіка і суспільство. 2018. Випуск № 15. С. 933–937.
2. Бариленко В. И. Бизнес-анализ как важный вид консалтинговых услуг. РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2012. № 4. С. 202-207.
3. Конрад Карлберг Бизнес-анализ с использованием Excel. Решение бизнес-задач, 4-е издание = Business Analysis: Microsoft Excel. М.: «Вильямс», 2013. 576 с.
4. Юрчишин Ю. Задачі та навички корпоративного бізнес-аналітика. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/enterprise-business-analyst>

СЕМЕНОВА Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

БЕЖЕНОВА Олена

магістрант кафедри економіки та підприємництва

Національна металургійна академія України

**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В
УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

На сьогоднішній день спостерігається зростання кількості провальних інвестиційних проектів. По перше, більшість авторів проектів, в бажанні аби саме їх проект впровадили, надто оптимістично оцінюють шанси на успіх, часто завищуючи кінцеві результати та ігноруючи всі можливі ризики. Також багато авторів проектів оцінюють проекти за закордонними методиками, які не підходять українським реаліям і мають ряд недоліків.

Також актуальною стає потреба в вивченні чутливості інвестиційних проектів до змін умов їх реалізації, адже сучасні ринкові умови є мінливими і підприємства не можуть покладатися на нестійкі інвестиційні проекти. Своєчасна оцінка чутливості інвестиційних проектів надає можливість попередити можливі ризики, компенсувати слабкі місця проекту та дозволяє вчасно приймати управлінські рішення задля отримання максимального прибутку.

Для оцінки ефективності інвестицій використовують 2 групи методів:

1) статичні – базуються на облікових оцінках і не враховують всю тривалість життя проекту та нерівнозначність грошових потоків у різні моменти часу (термін окупності інвестицій, бухгалтерська рентабельність інвестицій, коефіцієнт порівняльної ефективності);

2) динамічні – засновані на концепції дисконтування та оперують часовими проміжками (чиста приведена вартість, індекс рентабельності інвестицій, внутрішня норма дохідності проекту, модифікована внутрішня норма дохідності, дисконтований строк окупності проекту).

Розрахунки зазначених показників дозволяють визначити ефективність проекту (об'єкта, заходи), але не характеризують його порівняльну ефективність по відношенню до аналогічних об'єктів.

Оскільки перелічені показники є вартісними і розраховуються на основі прогнозованих даних, вони залежать від інфляції, зміни рівня цін, а також кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах нестабільної економіки прогнозувати ці фактори практично неможливо,

що, в свою чергу, суттєво знижує надійність і достовірність отриманих результатів і висновків [1].

Жоден з методів не є універсальним, всі вони оцінюють інвестиційний проект лише з кількісного боку, а вибір кожного з методів залежить від конкретної цілі аналізу, від наявної інформації, рівня невизначеності та безлічі інших факторів. Окрім того, кожна група методів має свої переваги і недоліки, які варто враховувати.

Наведені методи неодноразово використовувалися в оцінці інвестиційних проектів і є ефективним засобом визначення економічного ефекту від проекту. Але необхідно зазначити, що ці методи ефективні в умовах стабільності закордонних країн, а в українських сучасних умовах кризи виявляється ряд недоліків, як у самих методах, так і в інтерпретації цих методів вітчизняними авторами проектів. Тому при складанні системи оцінки інвестиційних проектів слід зважено продумувати всі деталі та модифікувати існуючі методики.

Також особливо поширеними недоліками є те, що не враховуються ризики та відбувається ігнорування фактору невизначеності. Ми вважаємо, що визначення пріоритетності інвестиційних проектів повинно відбуватись не тільки за ступенем його прийнятності, а також з урахуванням ризикованості і ліквідності.

Під час визначення рівня ризику бажано використовувати кількісні показники, такі як стандартне відхилення і коефіцієнт варіації, що показують ступінь можливої відмінності фактичних результатів від очікуваної величини, оскільки це дозволить уникнути суб'єктивних оцінок та надасть змогу порівнювати конкретні проекти та вплив ризиків на них.

Для врахування всіх ймовірних варіантів реалізації проекту рядом авторів [2-3] пропонується визначати очікуваний інтегральний ефект. Розрахунок очікуваного інтегрального ефекту рекомендується здійснювати за наступною формулою:

$$E_{оч} = J \times E_{max} + (1 - J) \times E_{min} \quad (1)$$

де E_{max} , E_{min} – найбільше та найменше з математичних очікувань інтегрального ефекту за допустимими імовірнісними розподілами;

J – спеціальний норматив для врахування невизначеності ефекту, який відображає систему переваг відповідного господарського суб'єкта в умовах невизначеності (рекомендується, щоб $J=0,3$) [3].

Якісне обґрунтування ефективності інвестиційного проекту, врахування рівня ризику та невизначеності не тільки створює у майбутніх інвесторів впевненість у надійності своїх інвестицій, а керівництву підприємства дає якнайповнішу картину становища підприємства, але й допомагає підвищити шанси на успіх підчас реалізації проекту, попереджуючи ризики та вчасно компенсуючи слабкі місця.

Список використаних джерел

1. Бень Т.Г., Семенова Т.В. Методичні основи оцінки нових технологій. Економіка України. 2000. №6. С. 47 – 51.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 376 с.
3. Петренко Н.О., Кустріч Л.О., Гоменюк М.О. Управління проектами: Навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 244 с.

СИДОРЕНКО Юлія

к.э.н., доцент, доцент кафедры, старший научный сотрудник отдела координации научных проектов и программ
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ХЕДЖИРОВАНИЕ» И «СТРАХОВАНИЕ»

Хеджирование относительно новый инструмент управления рисками, который в нашей стране только зарождается, а в сопредельных странах проходит путь становления и развития, в связи с чем его место в системе экономических отношений пока однозначно не определено.

Большинство отечественных авторов (Абдрахманова Г.Т., Резниченко В. Ю., Стоянова Е. С., Балабанов И. Т., Криничанский К.В. и др.) определяют термин «хеджирование» (англ. hedging) как «страхование» рисков, цен, валютных курсов, неблагоприятных колебаний и прочее. Действительно, один из возможных переводов английского глагола «hedge» (от которого и произошло существительное «hedging») «ограждать, страховать себя от возможных потерь» [1, с. 336]. Применение в данном случае слов «ограждать» и «страховать» в качестве синонимов указывает на применение последнего в переносном смысле (по формулировке толковых словарей), когда оно трактуется в значении «ограждать, предохранять от чего-н. неприятного, нежелательного» [2, с. 687]. Такой перевод будет абсолютно корректным, поскольку как с английского языка на русский, так и при обратном переводе мы получим одинаковый результат. Но как только термины «страховать» и «страхование» упоминаются в экономической литературе возникает путаница, поскольку экономическая трактовка данного понятия не допускает переносного значения и определяет данный термин однозначно как «экономические отношения по созданию специальных денежных фондов из взносов физических и юридических лиц и последующему использованию этих фондов для возмещения тем же или другим лицам ущерба (вреда) при наступлении различных неблагоприятных событий» [3, с. 919]. Такая трактовка понятий «страховать», «страхование» на английский язык переводится исключительно как «insure», «insurance», поэтому в английском языке термин «hedging» не определяется через термин «insurance».

В результате происходит не только подмена понятий, но и встает вопрос о соотношении данных понятий. Шапкин А. С., например, считает хеджирование одной из специфических форм страхования имущественных интересов. У Балабанова И. Т. хеджирование размещено в параграфе об имущественном страховании и относится к страхованию валютных рисков. Ковалев В. В. напротив считает страхование одним из методов

хеджирования. А Стоянова Е. С., например, рассматривает страхование и хеджирование как совершенно различные методы управления рисками.

Прежде всего, хеджирование и страхование представляют собой разные виды экономических отношений: страхование – это экономические отношения по поводу формирования и распределения целевого фонда, образуемого за счет страховых взносов; хеджирование – это экономические отношения по поводу купли-продажи производных, как правило, финансовых инструментов, основными чертами которых согласно Международным стандартам финансовой отчетности являются изменение стоимости в зависимости от изменения базисного актива, отсутствие либо незначительный размер первоначальных инвестиций, осуществление расчетов в будущем.

Чаще всего в целях хеджирования используются такие производные финансовые инструменты, как форварды, фьючерсы, опционы, свопы. Форвард представляет собой контракт, в котором прописано обязательство на покупку или продажу какого-либо актива в будущем по определенной цене. Фьючерс – по сути тот же форвард, только заключается на бирже. Свop (или обменный контракт) — это соглашение двух сторон об обмене определенными активами или денежными потоками в определенный момент в будущем. Опцион представляет собой контракт, дающий право, но не обязанность, на покупку или продажу какого-либо актива в будущем по определенной цене. Поскольку за «право» надо платить, то за опцион уплачивается опционная премия.

Если рассматривать хеджирование и страхование в качестве инструментов управления рисками, то механизмы их действия тоже абсолютно разные. При страховании из формируемого за счет регулярных взносов страхового фонда при наступлении страхового случая выплачивается возмещение понесенных убытков. То есть страхование является всегда платным, нивелирует только риски понести убытки, при этом практически не страхуются систематические риски (валютный, ценовой, процентный). При хеджировании два контрагента с противоположными рисками напрямую либо посредством биржи заключают контракт, фиксирующий величину базового актива на определенный момент в будущем. В результате этого устраняется риск колебаний величины базового актива как в большую, так и меньшую стороны и тем самым устраняется возможность получить дополнительный доход, в случае если рынок будет двигаться в благоприятном направлении (за исключением сделок с опционами). При этом хеджирование является бесплатным (опять же кроме сделок с опционами) и предназначено для оптимизации систематических рисков.

Но на срочном рынке существует такой специфический инструмент как опцион. Шапкин А. С. относит опционы, как и хеджирование в целом, к страхованию, считая плату за опцион «страховым взносом», а покупку

опциона возможностью «застраховаться». И действительно, опцион единственный из инструментов хеджирования является платным (уплачивается опционная премия при покупке), при этом, устраняя риск убытков, он сохраняет возможность получить дополнительный доход (за счет права отказаться от сделки, если она стала невыгодной). Но при этом нельзя забывать о том, что опцион может быть исполнен в определенный момент (или в течение определенного периода) в будущем независимо от наступления какого бы то ни было страхового события и ко всему прочему имеет производный характер. Таким образом, опцион может быть отнесен как к хеджированию за счет срочности и производности, так и к страхованию за счет платности и возможности возмещения убытков, в результате чего два абсолютно непохожих, предназначенных для устранения разных рисков, метода пересекаются, образуя класс опционов, который берет от двух методов лучшие качества (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение понятий «страхование» и «хеджирование»

Источник: собственная разработка

Таким образом, страхование и хеджирование являются разными видами экономических отношений и разными инструментами управления риском, но при этом такой производный финансовый инструмент как опцион можно по совокупности признаков отнести как к страхованию, так и к хеджированию. В связи с этим можно утверждать, что понятия «страхование» и «хеджирование» пересекаются, образуя класс опционов.

*Статья подготовлена при поддержке
Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований*

Список використаних джерел

1. Новый англо-русский словарь/ В. К. Мюллер [и др.] – 8-е изд. – М.: Рус. яз., 2001. – 880 с.
2. Ожегов, С. И. Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / С. И. Ожегов; под ред. докт. филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 15-е изд. – М.: Рус. яз., 1984. – 816 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. / Колл.авторов; под общ. ред. А. Г. Грязновой - М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.

СМОЛІЙ Людмила

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки

Уманський національний університет садівництва

**МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Максимізація прибутку є домінуючою проблемою будь-якого суб'єкта господарювання. Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни інших факторів, що впливають на нього, а також недопущення збитків від інших видів діяльності [1, с. 258].

З метою визначення результативності діяльності використовують маржинальний аналіз, методика якого базується на вивченні співвідношення між трьома групами важливих економічних показників: обсягом виробництва (реалізації) продукції і прибутком – прогнозуванні критичної та граничної величини кожного з цих показників при заданому значенні інших. В основу методики маржинального аналізу покладено розподіл виробничих і збутових витрат в залежності від зміни обсягу діяльності підприємства на змінні (пропорційні) та постійні (непропорційні) і використання категорії маржинального доходу. Маржинальний дохід являє собою так званий резерв, який формується в ході поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства для покриття постійних витрат і формування прибутку. Звідси приріст маржинального доходу завжди означає приріст прибутку. Розглянемо можливості збільшення прибутку сільськогосподарських підприємств Черкаської області внаслідок оптимізації обсягу виробництва і витрат.

Маржинальний аналіз проведено на основі розрахунку таких показників, як валова маржа, точка беззбитковості, запас фінансової міцності, ефект операційного важеля (табл. 1).

Таблиця 1

Маржинальний аналіз прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Черкаської області за 2014-2018 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення, 2018 р. до 2014 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн грн	8731,6	9894,3	9557,4	9659,4	13003,8	4272,2
Інші операційні доходи, млн грн	1,9	60,7	47	48,5	56,6	54,7
Змінні витрати, млн грн	6733,9	5052	1489,4	2735	7541,4	807,5
Постійні витрати, млн грн	630,8	2137,1	393,8	716,6	1382,4	751,6
Валова маржа, млн грн	1999,6	4903,0	8115,0	6972,9	5519,0	3519,4

Фінансові результати від операційної діяльності, млн грн	1368,8	2765,9	7721,2	6256,3	4136,6	2767,8
Коефіцієнт валової маржі	0,23	0,50	0,85	0,72	0,42	0,20
Точка беззбитковості, млн грн	2754,5	4312,7	463,8	992,7	3257,2	502,7
Запас фінансової міцності, млн грн	5979,0	5642,3	9140,6	8715,2	9803,2	3824,2
Коефіцієнт запасу фінансової міцності	0,68	0,57	0,96	0,90	0,75	0,07
Сила впливу операційного важелю	1,46	1,77	1,05	1,11	1,33	-0,13

Джерело: власні розрахунки автора за даними [2].

Покращення результатів діяльності підприємств та збільшення їх прибутковості відбувається при встановленні відповідного співвідношення змінних та постійних витрат, а також обсягу реалізації. Коливання чистого доходу, зважаючи на нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, викликають необхідність проведення аналізу чутливості прибутку до зміни вищенаведених показників та визначення найбільш доцільного способу збільшення прибутку підприємств. Важливе значення для аналізу матиме коефіцієнт валової маржі, який показує скільки відсотків виручки може бути використано на покриття постійних витрат та формування прибутку. Розрахунки чутливості прибутку для сільськогосподарських підприємств Черкащини проведено з урахуванням можливості зниження змінних та постійних витрат на 10% відповідно та збільшення виручки від реалізації продукції на 10% (табл. 2).

Таблиця 2

Чутливість прибутку сільськогосподарських підприємств Черкаської області до зміни витрат та виручки від реалізації продукції, 2018 р.

Показник	Фактор			
	Вихідні значення показників	Зменшення змінних витрат (10%)	Зменшення постійних витрат (10%)	Збільшення виручки від реалізації (10%)
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн грн	13003,8	13003,8	13003,8	14304,2
Інші операційні доходи, млн грн	56,6	56,6	56,6	56,6
Змінні витрати, млн грн	7541,4	6787,26	7541,4	7541,4
Постійні витрати, млн грн	1382,4	1382,4	1244,2	1382,4
Валова маржа, млн грн	5519,0	6273,1	5519,0	6819,4
Фінансові результати від операційної діяльності, млн грн	4136,6	4890,7	4274,8	5437,0
Коефіцієнт валової маржі	0,42	0,48	0,42	0,48
Точка беззбитковості, млн грн	3257,2	2865,6	2931,5	2899,7
Запас фінансової міцності, млн грн	9803,2	10194,8	10128,9	11461,1
Коефіцієнт запасу фінансової міцності	0,75	0,78	0,78	0,80
Сила впливу операційного важелю	1,33	1,28	1,29	1,25

Джерело: власні розрахунки автора за даними [2]

Якщо підприємства зменшать постійні витрати на 10%, це збільшить прибуток від операційної діяльності з 4136,6 млн грн до 4274,8 млн грн. Дані зміни ніяк не вплинуть на значення валової маржі та на коефіцієнт валової маржі. За таких умов точка беззбитковості розміститься на рівні 2931,5 млн грн. Це означатиме, що зменшивши обсяг реалізації на 58%, сільськогосподарські підприємства будуть знаходитись в точці беззбитковості. Спостерігається зниження впливу фінансового важеля з 1,33 до 1,29.

При ситуації, коли підприємства зменшать свої змінні витрати на 10%, в 1,2 разу збільшиться прибуток, значення точки беззбитковості зменшиться до 2865,6 млн грн, збільшується коефіцієнт запасу фінансової міцності, що позитивно позначиться на роботі підприємств. Відповідно зменшиться сила впливу операційного важеля, що визначає здатність підприємств забезпечувати підвищені темпи приросту операційного прибутку щодо темпів приросту обсягів реалізації продукції. Найкращим виявився третій варіант, коли підприємства збільшать виручку від реалізації на 10%, валова маржа становитиме 6819,4 млн грн і зросте прибуток до 5437 млн грн. Точка беззбитковості зменшиться на 357,5 млн грн. За цієї ситуації коефіцієнт запасу фінансової міцності збільшиться на 0,05 пункту. Це свідчить про те, що величина операційного ризику зменшується. Сила впливу операційного важеля зменшиться до 1,25.

Отже, найбільш чутливим значення отриманого сільськогосподарськими підприємствами прибутку виявилось до змін в обсягах виручки від реалізації. В сучасних умовах ця величина зазнає впливу багатьох факторів, однак найбільш суттєвий вплив на формування доходів сільськогосподарських підприємств чинять зміни у обсягах виробництва та рівні цін. Отже, визначальним є забезпечення управління доходом від реалізації продукції через розрахункові відносини з покупцями, гнучкою інформаційною базою у вигляді проаналізованих аналітичних даних для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень, пов'язаних з: плануванням маркетингової діяльності; раціональною організацією з реалізації продукції; системою управління суб'єкта господарювання, яка повинна бути побудована таким чином, щоб сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень; контролем за здійсненням діяльності підприємства з реалізації продукції покупцям; мотивацією працівників, зайнятих реалізацією продукції до ефективного виконання своїх функцій.

Список використаних джерел

1. Кравченко В. П. Дослідження резервів зростання прибутковості підприємства. Наукові записки. Вип. 13, 2013. С. 257-260.
2. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ДИСКОНТНО-ОПЦІОННИЙ ПІДХІД В АНАЛІЗІ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ

Фінансово-економічна складова розвитку будь-якої компанії є найбільш важливою для реалізації інтересів ключових груп стейкхолдерів. Лише прибуткова організація може виконувати взяті на себе фінансові, соціальні та екологічні зобов'язання. На думку колишнього керівника компанії General Electric Дж. Уелча, «в бізнесі існують три найголовніших аспекти, які слід оцінювати: задоволеність споживача, трудова дисципліна і грошовий потік. Чим вище споживча задоволеність, тим більшою часткою світового ринку буде мати ваша компанія. Трудова дисципліна – це якість, гордість і творчість вашої компанії. Грошовий потік – це пульс, основний показник життєздатності вашої компанії».

Для успішного управління економічної вартістю менеджмент компанії повинен знати характер взаємодії факторів її створення, прогнозувати їх можливу поведінку при реалізації стратегічних і оперативно-тактичних управлінських рішень.

Методика стратегічного аналізу, що враховує поряд з монетарними показниками проектів наслідки для збереження і формування вартості компанії в цілому отримала у вітчизняній літературі назву дисконтно-опціонного підходу. У нашому випадку алгоритм прийняття стратегічних рішень передбачає не тільки оцінку ступеня профіциту грошових потоків як умови формування економічного прибутку, а й оцінку інституційності проекту і наслідків для підвищення стратегічної конкурентоспроможності та вартості бізнесу.

В даному випадку під інституціональністю розуміють міру соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством, а також його корисність для підвищення перспективної стійкості бізнес-ядра компанії. Це створює передумови для успішної реалізації місії компанії і формування перспективної бізнес-моделі, що розробляється як інструмент се реалізації. Навряд чи можливо, що проект створення нового або розвитку діючого бізнесу, що не задовольняє критерію інституційне, може зміцнювати його стратегічну конкурентоспроможність і сприяти нарощенню ринкової вартості.

Аналіз потенціалу опціонів створення вартості доцільно проводити на основі оцінки таких аналітичних показників (рис. 1).

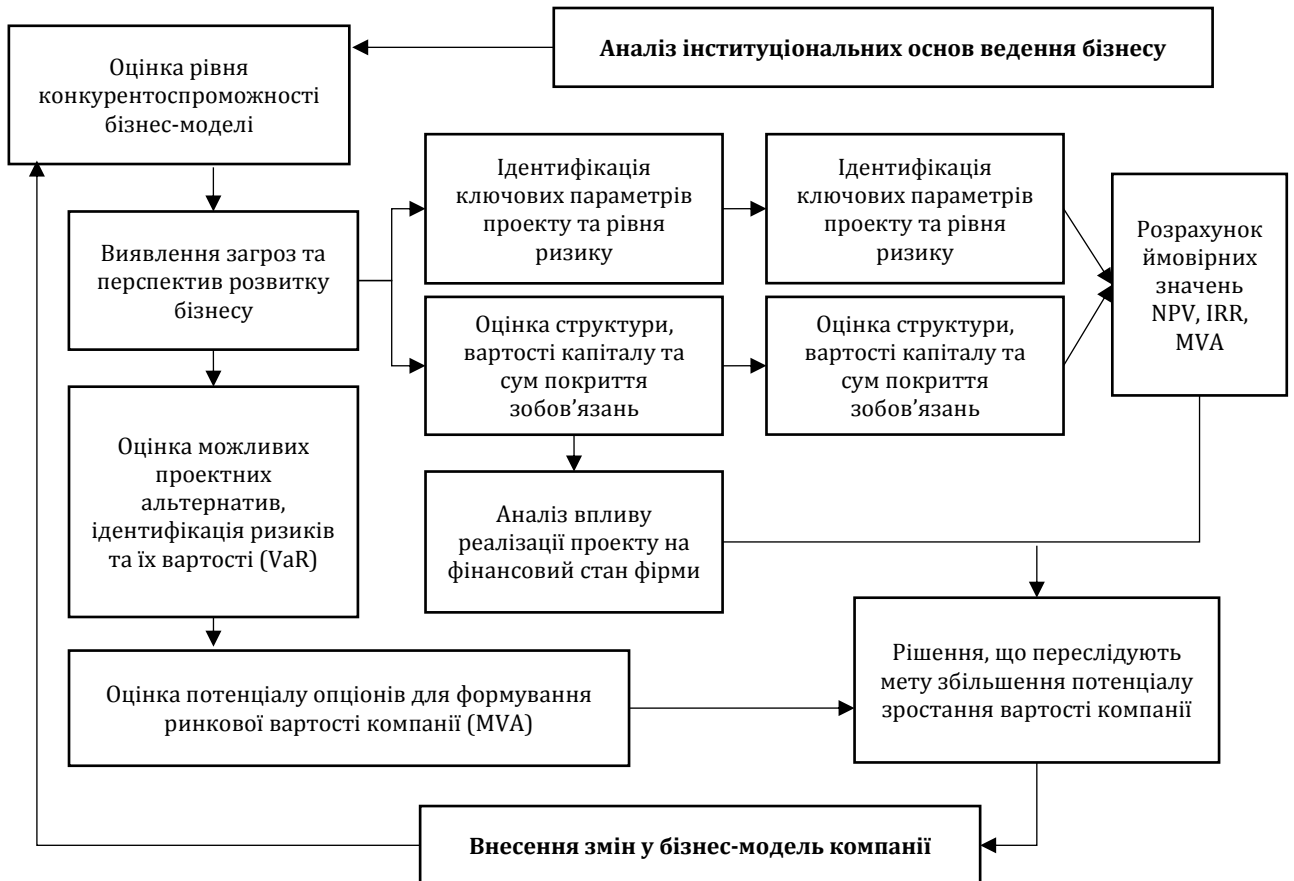


Рис. 1. Алгоритм управлінських дій під час проведення аналізу проектів дисконтно-опціонним методом

Джерело: побудовано автором.

Позитивна оцінка соціально-економічних наслідків реалізації проекту розвитку бізнесу з боку представників регіональних (муніципальних) владних структур має нітрохи не менше значення, ніж підтримка його з боку власників (власників) бізнесу.

Більш того, якщо з яких-небудь причин реалізація проекту суперечить одній з інституційних основ бізнесу – власник, влада – працівник, то його реалізація навіть за умови високої комерційної ефективності та інвестиційної привабливості істотно загрожує збереженню самого факту і структури власності власників бізнесу. Тому факторів соціальної затребуваності проекту, як і комерційної оцінки його ефективності, були додані однакові значення при оцінці цінності опціону формування вартості.

В якості характеристики цінності опціону доцільно розглядати відносно незалежні фактори, що впливають на створення і збереження вартості. Оцінки суттєвості факторів виражалися в балах, ранжування значень яких проводилося експертним шляхом.

Традиційні процедури дисконтного підходу оцінки ефективності інвестицій припускають порівняльну варіантну оцінку проектів, при якій

оцінюються середнє (медіанне) значення показників за варіантами сценаріїв їх реалізації (песимістичний, оптимістичний і варіант зваженого оптимізму-песимізму).

Список використаних джерел

1. Laursen G. Business Analytics for Managers. Taking Business Intelligence Beyond Reporting / G. Laursen, J. Thorlund. – New Jersey: John Wiley and Sons. – 2010. – 273 p.
2. Основи бізнес-аналізу: навчальний посібник / В.І. Баріленко, В.В. Бердников, Р.П. Булига; під ред. В. І. Баріленко. – М.: КНОРУС, 2018. - 272 с.

ФЕДОТОВА Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ФЕДОТОВ Леонід

учень навчально-виховного комплексу

Комунальний заклад освіти «Навчально-виховний комплекс №42» школа I-III ступенів – дошкільний навчальний заклад (дитячий садок)»

РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТА СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ОСВІТИ

Розробляючи стратегію підготовки абітурієнтів та майбутніх фахівців, формуючи основні дидактичні, навчальні, методичні завдання організації навчально-виховного процесу, навчальні заклади повинні, в першу чергу, враховувати світові тенденції розвитку наукових досліджень та технологій, що, у свою чергу, залежить від сучасного розвитку і стану національної економіки.

Використання цифрових технологій в усіх сферах життя - одна з основних вимог часу, продиктованих логікою світових змін у рамках 4-ої промислової революції. Світ міняється, міняються способи роботи, міняються цілі і практики здобуття освіти в ньому. Автоматизація, цифровізація, зростання інформаційного навантаження в суспільстві, стрімке поширення смарт-технологій у всіх сферах, створення мережевих освітніх інститутів – новітні тренди розвитку сучасного світу.

Використання сучасних цифрових технологій в освіті вже стало нормою нашого життя, навчальні заклади всіх рівнів переходять на інтерактивні методи навчання, використовуючи цифрові сервіси і технології у педагогічній практиці.

7 березня 2018 року підписаний Меморандум про співпрацю між Міністерством освіти і науки України і Асоціацією «Інформаційні технології України». Спільна робота спрямована на створення сучасного освітнього середовища, розробку ринку освітніх технологій, сприяння розвитку цифрових компетенцій і електронного навчання [1]. Один з центральних спільних проєктів - створення електронної освітньої платформи і бази електронних підручників [2; 3]. Також планується статистичний аналіз, моніторинг та регулювання стану впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій в сфері освіти.

Для підготовки учня на сучасному рівні, а потім висококваліфікованого фахівця необхідно використовувати сучасне комп'ютерне програмне забезпечення в навчальному процесі. Проте забезпечення навчальних закладів всіх рівнів сучасною комп'ютерною технікою, периферією та програмним забезпеченням вимагає значних

витрат, що в сучасних соціально-економічних умовах обмеженості державного фінансування становить значну проблему. Тому треба шукати альтернативні шляхи вирішення цієї проблеми.

Одним з варіантів рішення можна запропонувати співпрацю з компанією Microsoft, яка у рамках реалізації освітніх проектів надає можливість безкоштовно використати сучасне програмне забезпечення. Компанія Microsoft є лідером у галузі розробки інформаційних технологій, які вона поширює за допомогою концепції освіти впродовж усього життя (life - long learning) і орієнтується на довготривалу співпрацю з фахівцями, надаючи їм необхідні можливості для навчання і працевлаштування.

Завдяки цифровим та смарт-технологіям учні та студенти мають можливість використання зв'язку на різні відстані, отримання інформації із джерел на значних відстанях, доступ до майже необмеженої інформації і нескінченних освітніх сайтів та порталів, безлічі навчальних курсів та проектів.

Практично у всіх класах сьогодні шкільне навчання не обходиться без використання цифрових технологій та пристроїв лише спілкуванням з учителям та використанням підручників. Значну частину знань на уроках учні отримують через комп'ютери, мережу інтернет, спеціальні програми, гаджети.

Студенти переведені більшою частиною на самостійне вивчення предметів, використовують цифрові технології самостійно, але вони не в змозі вчитися без педагога повністю, їм потрібне педагогічне керівництво. Цифрові бібліотеки і цифрові ресурси значно розширюють освітні можливості і студентів і викладачів.

Актуальним питанням постає підготовка учителів до роботи в умовах цифровізації освітнього простору. Вчителя повинні модернізувати власні методики навчання школярів, змінити свою роль у педагогічному супроводженні освітнього процесу. На державному рівні необхідно забезпечити систему підвищення кваліфікації, яка буде спрямована на засвоєння основ цифровізації, обмін досвідом застосування цифрових засобів навчання в освітньому середовищі, орієнтування в сучасних цифрових технологіях та їх динамічних змінах, створення інформаційного простору для забезпечення навчального процесу за допомогою хмарних технологій.

Ці технології мають величезний потенціал у сфері освіти, причому як позитивного, так і негативного характеру впливу. Незважаючи на їх значну користь треба дбати, особливо щодо дітей та підлітків, про етичність та моральність отримуваної інформації, захист персональних даних, про протидію впливу на них асоціальних елементів та організації небезпечних спільнот.

За період стрімкого входження цифрових технологій у сферу освіти не запроваджено жодного державного проекту або загальнодержавного

психологічного дослідження щодо проблематики цифровізації сфери освіти, її впливу на формування особистості. В науковій та популярній літературі визначається важливість цих досліджень та оцінюється вплив інтернет-середовища на дітей та молодь, сучасні ЗМІ та педагогічні спільноти обговорюють ці питання.

Як вважають дослідники користування цими технологіями понад межі веде до звикання, до виникнення стану «Тривала часткова увага», що знижує здатність зосереджуватися, погіршує когнітивні функції, перевантажує мозок до появи втоми, пересичення, нудьги, тривожності, зміни емоційного стану. І в більшій ступені це проявляється у дітей та підлітків [4].

Таким чином, необхідність розуміння місця і ролі цифрових технологій в сучасній освіті повинна знайти відображення в сучасних дослідженнях в області методології і дидактики вищої, професійної і початкової освіти, адже прогрес не стоїть на місці й інновації в цифрових технологіях триватимуть і далі.

Список використаних джерел

1. Цифровые технологии в сфере образования // 7.03.2018. – Режим доступу: <https://uteka.ua/publication/news-14-delovye-36-cifrovye-technologii-v-sfere-obrazovaniya>.
2. Наказ МОН України «Про затвердження Положення про електронний підручник» від 02.05.2018 р. № 440.
3. Наказ МОН України «Про національну освітню електронну платформу» від 22.05.2018 р. № 523.
4. Цифрові технології в освіті – еволюція чи занепад? // 28.05.2018. – Режим доступу: <http://www.dut.edu.ua/ua/news/1/category/599/view/597>.

ШИШКІНА Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Чернігівський національний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИК-АПЕТИТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах нестаціонарної економіки України, значна частина промислових підприємств стикається з проблемами неплатоспроможності контрагентів, зниженням попиту на продукцію, як у наслідок падіння доходів споживачів – фізичних та юридичних осіб різних організаційно-правових форм, так і в результаті низької споживчої якості значної номенклатури продукції, морального старіння і матеріального зношення активів, а, отже, зростання відсотку браку продукції, що підвищує витрати виробництва, негативно позначається на конкурентоспроможності продукції й звужує ринки збуту. В таких умовах актуалізується проблематика управління фінансовими ризиками, чий негативний вплив на функціонування і розвиток суб'єктів реального сектору економіки загалом і промислових підприємств, зокрема, особливо гостро проявляється в кризових умовах господарювання.

Проблематика управління ризиками промислових підприємств знайшла відображення у наукових працях таких вітчизняних і іноземних науковців як А.П. Альгин, І. А. Бланк, К. Берч [1,2], І. Т. Балабанов, П. Л. Вітлінський, П. Г. Грабовий, В. М. Гранатуров, М. Г. Лапуста, Г. Б. Клейнер, В. Н. Лівшиць, Н. В. Хохлов та ін.

Незважаючи на зростання наукових публікацій у сфері управління фінансовими ризиками в різних галузях і сферах діяльності, низка питань, у тому числі, пов'язаних із визначенням схильності підприємств до ризику залишаються мало дослідженими. Визначення схильності до ризику є невід'ємною складовою розробки тактичних і стратегічних планів розвитку промислових підприємств, що обумовлює мету даного дослідження.

Метою даної роботи є дослідження методичних підходів до визначення схильності до ризику, тобто ризик-апетиту, який відображує ту кількість ризиків, яку промислове підприємство може понести в залежності від темпів його економічного розвитку, фінансових і операційних можливостей, очікувань доходності зацікавлених сторін (існуючих і потенційних власників і інвесторів, кредиторів тощо). Ризик-апетит відображає певні види ризику та величину втрат від їх настання, які промислове підприємство може прийняти для досягнення своїх тактичних і стратегічних цілей і планів розвитку. Формування цілей підприємства здійснюється в умовах динамічної зміни внутрішнього і зовнішнього макро- і мезосередовища. Такі зміни здатні спричинити не тільки

коливання рівня того чи іншого виду ризиків, обумовити появу нових ризиків, а й посилити негативний прояв ризиків у наслідок їх взаємозв'язку і взаємодії.

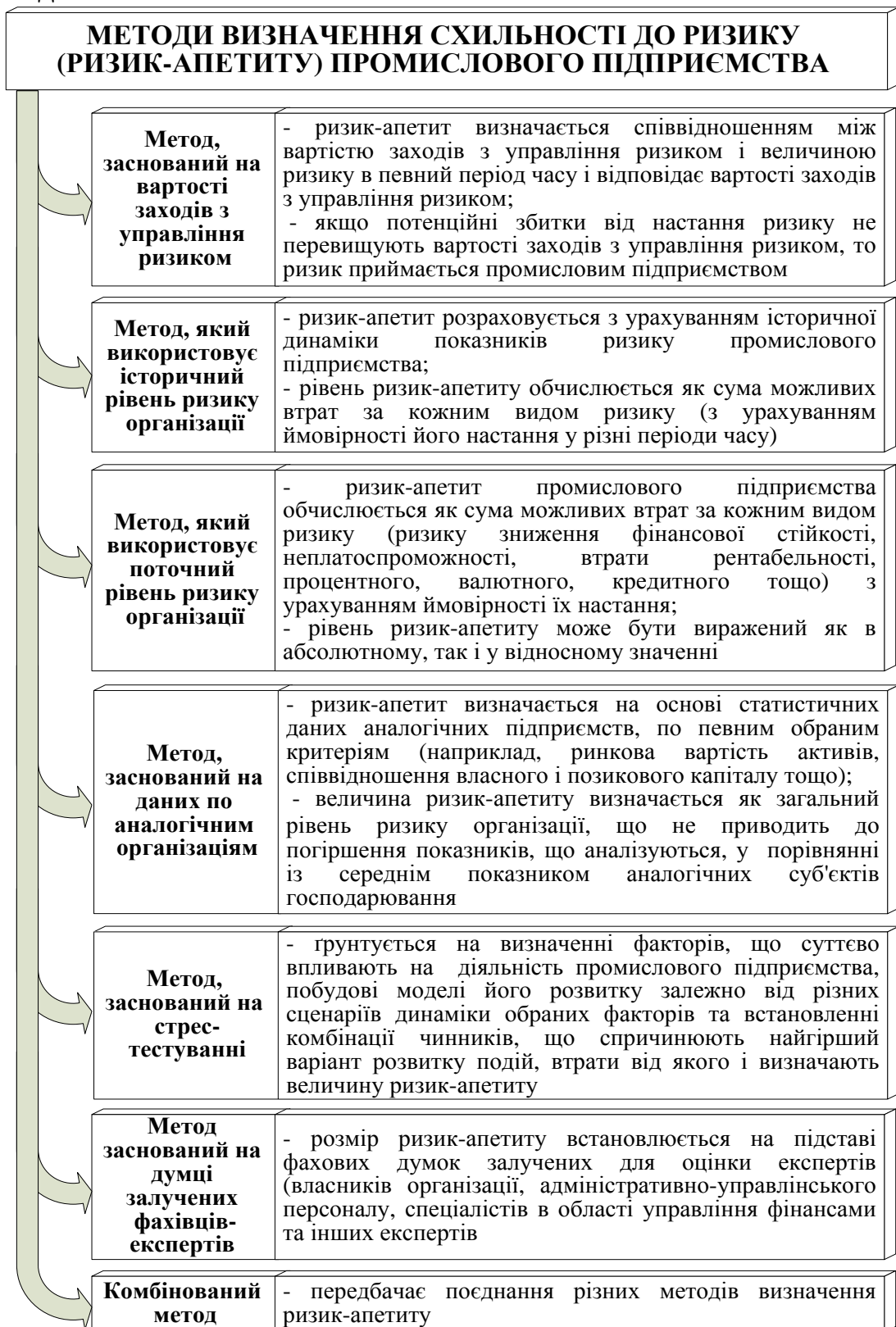


Рис. 1. Методи визначення ризик-апетиту промислового підприємства
 Джерело: побудовано автором за даними [1,3-5].

Попередньо визначене значення схильності до ризику спрощує процес управління ризиками промислового підприємства, оскільки у ході ризик-менеджменту поточна величина витрат від прояву дії сумарних ризиків не повинна перевищувати розмір апетиту до ризику. У випадку, якщо ж таке перевищення спостерігається, необхідно запроваджувати комплекс збалансованих заходів спрямованих на протидію ризикам і зниження рівня ризику до попередньо визначеного рівня ризик-апетиту.

Рівень ризик-апетиту можливо визначити як у якісному виразі (коли ризик не може бути розрахований кількісно, проте може бути певним чином представлений описовим способом), так і у кількісному (абсолютному або відносному) [1,3]. До таких методів можливо віднести: метод заснований на вартості заходів з управління ризиком, методи, що використовують історичні аспекти розвитку та поточний стан промислового підприємства, аналоговий та експертний методи, стрес-тестування та комбінований метод (рис.1).

Зазначені методи мають свої переваги, недоліки і обмеження використання, проте кожен з них прямо чи опосередковано здатний оцінити схильність промислового підприємства до ризику, що є підставою для розуміння того, які ризики досліджуване підприємство може прийняти, сформулювати зрозумілу позицію власників та вищого топ-менеджменту щодо ризиків, що дозволить, з одного боку, спростити процес управління ризиками, здатними спричинити втрату прибутку, а з іншого - уникнути випадків, коли розмір збитку від настання ризику може привести до втрати доходу чи капіталу (власного та / або позикового).

Список використаних джерел

1. Берч К. Риск Аппетит: «Не откусывайте больше, чем можете проглотить». URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/risk/Risk_Appetite.shtml
2. Берч К. Концепция риск-апетита URL: <https://www.trn.ua/articles/7478/>
3. Shyshkina O., Kalchenko O. (2018). Methodological principles of the analysis and risk assessment of the environment in the process of planning the development of real economy sector subjects. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2018. № 2 (14). С. 24 - 31.
4. Rittenberg, L., Martens, F. (2012). Enterprise Risk Management – Understanding and Communicating Risk Appetite. URL: http://www.coso.org/documents/ERM-Understanding%20%20Communicating%20Risk%20Appetite-WEB_FINAL_r9.pdf
5. Financial Stability Board. (2013). Principles for an Effective Risk Appetite Framework. URL: http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r_130717.pdf?page_moved=1

АНЕПІР Віталій

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

МЕТОДИКА ОЦІНКИ БІЗНЕС-ІДЕЙ ІНСТРУМЕНТАМИ SMART-, MSCW-АНАЛІЗУ

Досвідчені менеджери і власники продуктів знають, що в задачах проектів однією інтуїцією не обійтися. Для того, щоб вкластися в терміни і не підвести команду, сьогодні на допомогу менеджерам проектів приходять корисні методології визначення пріоритетів, а також сучасні інструменти, які допомагають візуалізувати дані і нічого не упустити в своїх робочих процесах.

Методологію MSCW сьогодні знають у всьому світі і застосовують широко в різних областях управління. З певною столицею техніку нічого не пов'язує. Приголосні букви в акронімі MSCW - це ступінь пріоритетності:

- M - завдання і вимоги, які мають найвищий пріоритет і повинні бути застосовні до продукту в першу чергу. Без них реліз не буде виконано (це must).

- S - важливі вимоги, але не з найвищою пріоритетністю. Зазвичай вони не мають вирішального значення, але все одно є обов'язковими до виконання (це should).

- C - вимоги і завдання, бажані для релізу (це could).

- W - найменш критичні вимоги, їх можна проігнорувати або перенести до наступних релізів (це would).

На прикладі задач платформи для управління Hygger.io (реалізованих або які тільки плануються) розглянемо, як можна визначити пріоритети, згідно з методологією MSCW:

- Must Have - впровадити Priority Chart - графік, на якому можна відбирати найцінніші ідеї і віддавати їх в розробку, ранжувати ідеї Value / Efforts, забезпечити підтримку розробки за допомогою Kanban і Sprint дощок, додати Burndown Chart для трекінгу прогресу зі спринту.

- Should Have - впровадити функцію Time tracking для обліку відпрацьованого часу, Cycle / Lead Time Report для контролю над процесом, зробити інтеграцію з Slack для отримання оновлень на дошках;

- Could Have - додати розділ My Tasks, де можна подивитися всі завдання в різних статусах, впровадити Client Access для запрошення клієнтів в проект;

– Would Have - забезпечити SAML SSO / G Suite SSO для єдиного входу співробітників в додаток, додати Calendar View для дошки, додати інтеграцію з системами управління проектами (JIRA, PivotalTracker, Trello, і ін.).

Метод пропонує швидке і просте рішення для визначення пріоритетів. Однак часто такої класифікації за категоріями може бути недостатньо. Тому, вважається, що MSCW краще підходить для внутрішніх проектів, а не для продуктів з великою кількістю клієнтів.

Технологія SMART постановки цілей вже давно широко використовується в управлінні великими проектами. Перше її згадка датується 1965 р. в роботі відомого фахівця з мотивації Пола Дж. Мейєра. Це унікальна в своєму роді методика, що дозволяє практично повністю гарантувати досягнення необхідного результату. За рахунок чого? Завдяки конкретики в кожній деталі формулювання цілі.

У більшості популяризованих систем визначення мети акцент робиться на якісному опрацюванні майбутніх дій. Ключова відмінність SMART полягає не тільки в оцінці цих чинників, але і в глибокому опрацюванні реальності, в якій людина живе на даний момент. Для цього в ній передбачені питання, спрямовані на вивчення наявних ресурсів і конкретизацію поточних обставин. Технологія SMART не висуває вимогу, яка часто стає причиною провалу - стрибнути «вище голови», але здатна допомогти в впевненому темпі дійти до мети за рахунок її грамотної постановки.



Рис.1. Характеристика технології SMART-аналізу

Джерело: побудовано автором.

Головна характеристика технології - наявність чітких параметрів:

- конкретика в формулюванні бажаного;
- вимірність в певних одиницях;
- узгодженість з реальним станом речей;
- досяжність в існуючих обставинах;
- обмеженість у часі.

Саме їх опрацювання в ході постановки цілі за технологією SMART дозволяє автоматично продумати всі нюанси втілення бажаного в реальність. Тут немає місця абстракцій і відчуттям, все повинно бути прописано послідовно і точно.

До негативних якостей технології SMART фахівці можна віднести неможливість врахувати всі зовнішні зміни і людський фактор. Але повністю передбачити все не в силах жодній техніці. Завжди є незалежні від нас обставини (наприклад, політичні). Тому в правилах використання даного методу включений пункт, що стосується готовності підлаштуватися під мінливу реальність. Серед основних позитивних моментів виділяють:

- універсальність;
- практичність;
- детальність;
- доступність;

Ще один плюс – високий рівень мотивації.

Отже, аббревіатури даних інструментів повністю відповідає суті. Кращої характеристики технології для постановки цілей не придумаєш. Вони дійсно мають на увазі розумний і передбачливий процес, в якому кожна деталь оцінена і виважена.

Список використаних джерел

1. Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.php?id=1770>

БЕЗУС Ірина

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

РОЛЬ CRM-ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

Сучасний бізнес, для якого характерна жорстка конкуренція, вимагає не тільки більшої ефективності, а й усвідомлення того, що ключ до успіху для будь-якої компанії – у її здатності найбільш повно відповідати запитам споживачів. Ефективне управління взаємовідносинами з клієнтами вимагає індивідуального підходу до кожного клієнта, аналізу взаємин з ними з метою виявлення найбільш перспективних. Для цього необхідно збирати і обробляти великі обсяги інформації з історії взаємин з кожним клієнтом. Для вирішення цих завдань і була активно розвинена концепція CRM.

Customer relationship management (CRM) – це концепції, котрі використовуються компаніями для управління взаємовідносинами зі споживачами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними [1].

Можна стверджувати, що жодна із сучасних великих компаній не зможе адекватно вибудувати стратегію свого розвитку без подібного помічника.

Основа стратегії CRM – передові управлінські та інформаційні технології призначені для збору даних про клієнтів на всіх етапах життєвого циклу та вибору з них інформації, яка використовується для побудови взаємовигідних відносин клієнта з підприємством. Фактично необхідно знайти унікальний набір послуг для кожного клієнта. Бізнес-процеси, пов'язані з маркетингом, продажами, виробництвом і обслуговуванням клієнтів, повинні бути організовані в рамках стратегії і бути цілком інтегрованими з життєвим циклом клієнта, а інформаційні технології дозволять лише змінити правила організації бізнесів-процесів і не більше того.

Дослідник проблем управління взаємовідносин з клієнтами Джилл Діше виділяє чотири категорії провадження CRM-системи у діяльність підприємств, в залежності від рівня складності:

1. CRM-проект розрахований на один підрозділ підприємства, який реалізується за допомогою внутрішніх ресурсів підприємства;

2. Багатофункціональний CRM для одного підрозділу — складний проект що включає побудову і документування бізнес-процесів, що може включати оцінку складності CRM -системи, визначення ресурсів для її реалізації тощо;

3. CRM-система як єдина функція підприємства для виконання бізнес-завдання, з можливістю використання додатково залучених ресурсів;

4. Багатофункціональна CRM-система розрахована на підприємство в цілому, для вирішення бізнес-функцій та завдань, з використання великої кількості співробітників, ресурсів та технологій.[2]

З часом подібні системи збагатилися впровадженням функції управління можливостями, що на практиці означало підтримку тактики та методології продаж, прийнятої в компанії, а також можливість взаємозв'язку з іншими підрозділами компанії, наприклад, із службою клієнтської підтримки чи сервісними службами.

Перевага на ринку компаній, що використовують у себе CRM-системи, стає очевидним хоча б у тому, що:

- менеджери працюють у єдиному інформаційному просторі;
- маркетологи бачать результати маркетингових акцій;
- керівництво має можливість аналізувати роботу в компанії з клієнтами.

Але безумовно, треба враховувати той факт, що будь-яка CRM-система має і свої недоліки і буде ефективною тільки тому випадку, коли автоматизуються вже налагоджені і систематизовані процеси [3].

Отже, впровадження CRM-системи є одним із пріоритетних напрямів розвитку будь-якої компанії, оскільки зможе забезпечити підвищення якості обслуговування клієнтів, зменшити трудовитрати на супроводження й звільнити від рутинної роботи.

Список використаних джерел

1. Впровадження CRM-системи: роль CRM-технологій у підвищенні ефективності бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tqm.com.ua/ua/likbez/ua-articles/rol-vprovadzhennia-crm>

2. Власенко О. П. CRM-концепція як інструмент бізнес-маркетингу для підприємств АПК 2013р. С. 107-116

3. CRM-стратегія та її місце в управлінні компанією. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/03/02/17/290>

**БОГАТЮК Ірина,
ГОРБАНЬ Софія**

магістранти кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Науковий керівник:

Лариса ТИТЕНКО

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ТЕОРІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА БІЗНЕС-АНАЛІЗУ

Бізнес повинен бути зорієнтований на потреби покупців, адже без цього підприємницька діяльність неможлива. Зазвичай так і було, але з часом почало формуватися розуміння того, що для забезпечення свого успіху підприємець повинен враховувати і зацікавленість інших сторін. Фредерік Тейлор, теоретик менеджменту, вказував на те, що для ефективного введення бізнесу потрібно враховувати інтереси не лише самого підприємця, а й працівників підприємства. На його думку, справжні інтереси цих сторін збігаються, а благополуччя підприємця неможливе без забезпечення добробутом працівників його фірми.

Фредерік Тейлор у своїй книзі «Принципи наукового менеджменту» писав: «Найголовнішим завданням управління підприємством має бути забезпечення максимального прибутку для підприємця у поєднанні з максимальним добробутом для кожного зайнятого в підприємстві працівника». Він виділив три групи внутрішніх зацікавлених сторін бізнесу: власників, менеджерів і виконавчий персонал. На основі ідей Ф. Тейлора і принципів прагматичної концепції бізнесу в другій половині ХХ ст. серед західних економістів стали формуватися основи теорії стейкхолдерів або теорії зацікавлених сторін. Спочатку вона була пов'язана з процесом, який дозволяє компанії виправдовувати своє існування перед іншими організаціями, державою та громадськими інститутами. Пізніше теорія стейкхолдерів стала основою розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу. Відповідно до цієї теорії комерційна компанія – це не просто економічна одиниця, яка використовується для отримання прибутку. Компанія розглядається як елемент середовища, в якому вона діє, як підсистема в рамках системи більш високого рівня, яка сама здатна впливати на своє оточення.

Значення поняття «стейкхолдер» походить від англійського слова stakeholder – власник частки, пайовик і в вузькому сенсі означає те ж, що і shareholder – власник частки в акціонерному капіталі, учасник. В контексті

бізнес-аналізу визначення цього поняття полягає в тому, що стейкхолдери – це всі зацікавлені сторони, тобто групи, організації або індивідууми, на які впливає компанія і від яких вона залежить. До складу стейкхолдерів відносять власників, менеджерів та персонал компанії, її клієнтів та ділових партнерів, інвесторів, конкурентів та органів влади, місцеві спільноти, ЗМІ, рейтингові агентства, університети та науково-дослідні центри, політичні партії та інші громадські організації. Існування фірми теорія стейкхолдерів трактує як спосіб задоволення законних інтересів її зацікавлених сторін. Таким чином ця теорія активно застосовується при розробці підприємницьких проектів, управлінських рішень та побудови систем корпоративного управління. Теорія стейкхолдерів передбачає виявлення бізнес-процесів фірми та вплив результатів її діяльності на виконання вимог її різних стейкхолдерів, але ця теорія, не орієнтована на вивчення самої фірми. В більшості вона спрямована на дослідження взаємодій різних зацікавлених сторін бізнесу, їх інтересів та вимог. В залежності від мети дослідження в центр уваги може бути поставлена будь-яка з цих сторін – власники, покупці, держава, працівники підприємств тощо.

Таким чином, теорія стейкхолдерів служить основою популярної нині концепції корпоративної соціальної відповідальності і реально впливає на поведінку бізнесу. Спираючись на ідеї стейкхолдерських підходів, все більше економічних суб'єктів починають виявляти свої зацікавлені сторони, взаємодіяти з ними і реагувати на їхні запити. Така політика орієнтована на забезпечення в рамках ринкових відносин умов стійкого розвитку.

Список використаних джерел

1. Белоусов К. Ю. Эволюция взглядов на роль управления заинтересованными сторонами в системе устойчивого развития компании: проблема идентификации стейкхолдеров // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 4 (48). – С. 418-422.
2. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань / А. О. Аммарі // Актуальні проблеми економіки : Науковий екон. журнал . – 2017. – № 8 . – С. 150-155.
3. Богдан С.В. бізнес-аналітика та моделювання II: дистанційний курс [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.nusta.edu.ua>.

**БОРИСЕНКО Катерина,
ДОРОШЕНКО Марина**

магістранти кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Діяльність будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності так чи інакше пов'язана з ризиком. Ризик – один з ключових елементів підприємницької діяльності. У багатьох випадках ухилитися від ризикованих дій, обійтися без них просто неможливо. Розвиток ризикових ситуацій може привести як до настання несприятливих наслідків, так і до позитивних результатів для підприємства у вигляді збільшення прибутку. В сучасних умовах розвитку економіки України проблема управління ризиками дуже актуальна, що підтверджується даними про зростання збитковості підприємств різних галузей промисловості. На сьогодні проблеми невизначеності та ризику у діяльності аграрних підприємств розглядаються у працях українських та зарубіжних учених, зокрема: Вишняков Я.Д., Вітлінського В.В., Гранатурова В.М. та ін. Дотепер не склалося однозначного тлумачення сутності підприємницьких ризиків навіть в зарубіжній економічній літературі.

Ризик можна розглядати як діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, що пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити вірогідність досягнення бажаного результату, невдачі, відхилення від мети, що містяться у вірогідних альтернативах [1]. Ризик підприємницької діяльності багато в чому визначається залежністю від зовнішнього середовища (політичних, природно-кліматичних, соціальних і інших зовнішніх чинників) та внутрішніх факторів (спеціалізація, матеріально-технічна база, кадрова політика, маркетинг, фінанси, менеджмент тощо). Таким чином більшість визначень підприємницького ризику зводиться до невизначеності отримання очікуваного доходу від вкладених ресурсів. Практика світового законодавства, в тому числі вітчизняного, трактує підприємницьку діяльність як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку [2].

Класифікація підприємницьких ризиків вперше представлена в працях Д.М. Кейнса. На його думку, вартість товару повинна включати величину витрат, пов'язаних з підвищеним зносом устаткування, змінами ринкової кон'юнктури і цін, а також з руйнуваннями в результаті аварій і катастроф, які він називав витратами ризику, необхідними для компенсації відхилень фактичної виручки товару від очікуваної величини [3]. Д.М. Кейнс відзначав, що в економічній сфері доцільно виділяти три основні види підприємницьких ризиків: ризик підприємця або позичальника, ризик кредитора, ризик інфляції.

Власне підприємницькі ризики діляться на ризики на національному рівні (в межах економіки однієї країни) і на міжнародні ризики (що зачіпають економіку різних країн). Ризики на національному рівні включають: ризики на макроекономічному рівні, що охоплюють економіку в цілому; ризики на мікроекономічному рівні, окремі підприємства-виробники, установи, організації або фізичні особи, що зачіпають. Під проявом підприємницького ризику розуміється поєднання окремого суб'єкта з окремим видом ризику. Прояв ризику є більш приватним поняттям виду ризику, оскільки по одному і тому ж виду ризику може бути декілька проявів, що конкретизують його. Крім того, по одному і тому ж виду ризику для різних суб'єктів існуватимуть різні прояви підприємницьких ризиків [3].

Серед виробничих ризиків основними проявами є ризики зупинки виробництва, сезонності виробництва, неритмічності роботи підприємства, а також стихійних бід, катастроф, аварій (повеней, засухи, землетрусів, пожеж т.д.). Виробничі ризики у свою чергу діляться на ризики у сфері промислового виробництва і в інших сферах (головним чином у сфері аграрного виробництва). Інвестиційні ризики для підприємств-виробників виявляються в основному на стадіях підготовки проекту і його реалізації. Основним проявом фінансових ризиків для підприємств-виробників є загроза банкрутства. До цього виду ризиків відносять фінансові ризики неотримання доходу і ризики по операціях з цінними паперами. Серед фінансових ризиків виділяють в окрему позицію банківський через важливість і специфічність окремих його прояві, проте іноді досліджують в числі фінансових ризиків. Основними проявами банківських ризиків виступають ризики кредитні, процентні, ліквідності банку, по депозитних операціях і розрахунках, а також банківських зловживаннях [2].

Отже, підприємницький ризик – це діяльність суб'єктів господарювання, пов'язаної з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити вірогідність досягнення бажаного результату, невдачі і відхилення від мети, що містяться у вибраних альтернативах всіх видів підприємницької діяльності. Класифікація ризиків диверсифікована, але з позицій підприємницької діяльності найбільш важливим є поділ їх за суб'єктами, видами та проявами.

Найважливішими видами ризику вважаємо: виробничі, інвестиційні та інноваційні, фінансові, маркетингові.

Список використаних джерел

1. Бондар О. В. Ситуаційний менеджмент: Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 326 с.
2. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Кравченко В.А. Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичний алгоритм для українського бізнесу / В.А.Кравченко. – Вісник Запорізького національного університету. – 2008. - №1(3). – С.63-70.

ВАКУЛЕНКО Дар'я

студент агротехнічного факультету

Науковий керівник:

СИСОЛІНА Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Центральноукраїнський національний технічний університет

АНАЛІТИКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналітична функція управління є домінуючою при розробці та прийнятті економічно обґрунтованих рішень на всіх інституційних рівнях. Сучасні умови функціонування сільськогосподарських товаровиробників, що супроводжуються постійними змінами законодавства, нові підходи до управління підприємствами, висувають нові вимоги до методичного забезпечення економічного аналізу як важливої функції управління будь-яким господарюючим суб'єктом [4]. Сільськогосподарське виробництво характеризують сезонність виробництва, уповільнений рух капіталу, низька господарська маневреність, залежність від погодних умов. Тобто, йому характерний підвищений ризик, який має компенсуватися вищою ставкою прибутковості порівняно з іншими галузями. Сільськогосподарські підприємства найчастіше є виробниками сировини, а не продукції для кінцевого споживання. Тому механізм формування ефективності в них буде залежати від перерозподілу доходів на всіх етапах створення додаткової вартості [1].

Аналіз виробництва, реалізації собівартості продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств є необхідною умовою ефективного управління. Метою аналізу обсягу виробництва і реалізації є виявлення резервів зростання обсягу виробництва продукції, розширення частки ринку при максимальному використанні виробничої потужності, складання прогнозу розвитку виробництва.

Об'єктами аналізу є валова продукція рослинництва, виробництво окремих її видів, розмір і структура посівів, урожайність культур [2].

Здійснюючи економічну оцінку основних параметрів господарювання аграрних формувань, виникає потреба розробки концептуального підходу до визначення змісту показників і методів їх побудови за інформаційними ресурсами звітності. Він повинен базуватися на синтезі комплексного вивчення показників діяльності сільськогосподарських підприємств як важливої складової вітчизняної економічної системи. При цьому основним завданням його реалізації є розробка методології економічної діагностики на основі об'єктивних інформаційних ресурсів обліку і звітності [3].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день існує нагальна потреба прийняття в аграрному секторі невідкладних та ефективних заходів з метою забезпечення зростання масштабів виробництва сільськогосподарської продукції, покращення якості продукції, а також розвиток тваринництва, яке зараз знаходиться в критичному стані.

Найважливішими напрямками інтенсифікації сільськогосподарських підприємств є застосування інтенсивних, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції, вдосконалення селекції та насінництва, використання перспективних сортів рослин, внесення оптимальних доз мінеральних та органічних добрив, запровадження доцільних сівозмін.

Список використаних джерел

1. Shubravs'ka, O. V. (2015), "Agricultural production Ukraine: new opportunities and challenges of", *Економіка України*, vol. 5, pp. 40—51.
2. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності: Навчальний посібник / Н. С. Барабаш. — К.: КНТЕУ, 2005. — 395 с.
3. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика — К.: КНЕУ, 2006. — 292 с.
4. Стецюк Л.С. Методичне забезпечення аналізу с/г підприємств. *Ефективна економіка* № 10, 2016

ВИГІВСЬКА Вероніка

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**МЕТОД УОЛТА ДІСНЕЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЕНЕРАЦІЇ БІЗНЕС-ІДЕЇ У
ВЕРБАЛЬНОМУ АНАЛІЗІ**

Будь-який бізнес починається з простих думок – ідей, за якими вже йдуть плани, створення малого бізнесу, розвиток, розширення бізнесу тощо. Запорукою успіху у вирішенні складних творчих завдань є не тільки вміння генерувати нові ідеї, а й осмислювати та аналізувати їх. Бізнес – це боротьба. Виживає той, хто спритніший, хто вміє планувати свої дії, реалізувати мрії. В сучасному світі конкуренції, для того щоб вести свій бізнес ефективно, необхідно вміти мислити, вміти постійно впроваджувати в діяльність нові ідеї.

Бізнес-аналітика дозволяє оцінити існуючий стан розвитку компанії. Актуальні питання в цьому напрямі розглядаються низкою вчених: Карлберг К., Евелсон Б., Бариленко В., Дебра Пол, Маршал А., Кухар А., Раден Н., Шалахін А., Самуельсон П. та інші.

На сьогодні, існує досить велика кількість методів для вирішення задач бізнес-аналізу. В даному дослідженні буде розглядатися широко відомий метод Уолта Діснея або ще його називають методом «трьох стільців».

Метод Уолта Діснея – це методика креативності. Для того, щоб розробити який-небудь план дій, Дісней уявляв себе в різних ролях, при цьому змінював своє місцезнаходження. Тобто були так звані стільці мрійника, реаліста та критика.

Секрет успіху Уолта Діснея криється в особливостях мислення, оригінальних підходах до вирішення різних завдань. Будучи ще молодим та бідним, він вже був переповнений ідеями. Можна сказати, що завдяки правильному осмисленню ідей Уолт Дісней став найвідомішим режисером, художником та продюсером у сфері мультиплікації. Він був тією людиною, яка зуміла побудувати свій успішний бізнес, перетворюючи фантазії в реальність [1].

Метод «трьох стільців» полягає в тому, що потрібно послідовно виходити з різних позицій – від фантастичної до реальної. Ці позиції краще займати на різних місцях.

Перша роль – роль «мрійника». Тут необхідно уявити найкращу можливість реалізації свого проекту, уявити ідеальних самих себе, а також

те, як ми реалізуємо цей проект. Найбільших результатів можна досягти за допомогою візуалізації, коли все, що ми фантазуємо, є у формі яскравого кольорового кіно.

Мрійнику дозволено все: перевертати з ніг на голову, говорити абсурдні речі та поєднувати непоєднуване. При цьому не потрібно думати про свої проблеми.

Далі необхідно оцінити продуктивність роботи «мрійника», дати відповідні рекомендації і після цього подумки передати ці нафантазування плану реалізації проекту «реалісту».

Позиція «реаліста» розглядає план реалізації проекту та відбирає з нього тільки те, що стовідсотково можливо здійснити. Учасник повинен включити свій здоровий глузд, дещо «приземлити» божевільні ідеї мрійника і тим самим спробувати знайти нові раціональні рішення. Тут основним правилом є дотримання розсудливості та не поспішати, а добре обдумувати кожну мрію. Людина в ролі «реаліста» має бути прагматичною. Потрібно визначити, за допомогою яких реальних дій можливо реалізувати проект.

Знову ж таки, потрібно дати оцінку продуктивності роботи «реаліста», зробити висновки та внести коригування та доповнення, якщо це потрібно. Після цього передаємо оброблену ідею «критику».

«Критик» аналізує план, прогнозує можливі перешкоди, ризики та попереджує їх. Керуватися слід наступними питаннями: чи є взагалі щось в цих ідеях? Чи можна їх використовувати в теперішньому світі? Скільки буде коштувати реалізація ідеї? Чи помітить це споживач? Що може статися в процесі реалізації? Чи може наш проект на щось негативно вплинути, та як? І так далі.

Далі оцінюємо продуктивність роботи «критика». За необхідності, доповнюємо її. Проект тепер повинен виглядати більш чітко, і набувати конкретні окреслення. Можна ще раз увійти по черзі в розглянуті позиції, щоб розробленим планом реалізації були задоволені всі «учасники».

Таким чином, Мрійник формує нові ідеї та цілі, Реаліст перетворює ці ідеї в конкретні пропозиції, Критик є фільтром і стимулом до вдосконалення. Результат визначається узгодженістю дій всіх ланок - критик без реаліста не продуктивний, а реаліст без мрійника не знає, куди далі йти.

Тепер, коли ми маємо повну «картинку» плану реалізації нашого проекту, можемо робити свої перші кроки до відкриття або розвитку бізнесу.

Даний метод Уолта Діснея є дуже ефективним на практиці. Всі успішні люди, знаючи чи ні, різним чином використовували цей метод [2].

Отже, розглянутий спосіб застосовується для генерації нових ідей, пошуку нестандартних рішень, розвитку креативних напрямків у будь-якій

діяльності. Застосування методу Уолта Діснея в багато разів підвищує результативність та особисту продуктивність людини.

Список використаних джерел

1. Метод модерации: Метод Уолта Діснея. HR-Portal : веб-сайт. URL: <https://hr-portal.ru/varticle/metod-moderacii-metod-uolta-disneya> (дата звернення: 15.10.2012).
2. Robert B. D. Strategies of Genius : monograph. – California: Meta Pubns, 1994. – 352 с.

ВОЛОШИНА Марія

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ У СТРУКТУРІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ

Функціонально-вартісний аналіз – це ефективний метод аналізу, який можна застосовувати до широкого кола об'єктів і дозволяє вирішувати два, здавалося б, протилежні завдання – підвищення якості та зниження собівартості. У 70-80 роки минулого століття він інтенсивно розвивався і, довівши свою ефективність, набув поширення в нашій країні. Але в даний час інтерес до ФВА впав і багато напрацювань у цій галузі виявилися практично втраченими. У той же час цей метод і нині широко застосовується в багатьох заграничних країнах, де він більше відомий як Value Engineering, Value Management або Value Analysis.

Сутність ФВА проявляється в його принципах: системний підхід, що вимагає розгляду будь-якого об'єкта аналізу (конструкції виробу, технологічного процесу, організації бізнесу тощо) як системи. При цьому характеристиками такої системи є: здатність на основі споживання певних ресурсів виконувати корисні для конкретних зацікавлених осіб функції і внутрішня структура, що складається з взаємозв'язаних елементів. Такий підхід дозволяє виявити причинно-наслідкові залежності між вступниками в систему ресурсами, елементами системи і корисними результатами виконання її функцій; функціональний підхід, що погоджує корисність системи лише з тим, що вона виконує певний набір функцій, які мають цінність для конкретних зацікавлених сторін. Він пов'язаний з орієнтацією аналізу не на матеріально-речові або економічні характеристики об'єкта дослідження, а на функції, що їх цим об'єктом;

– вартісна оцінка матеріальних носіїв функцій і витрат, пов'язаних з їх виконанням;

– оцінка якості, результативності та ефективності системи за допомогою співвіднесення корисності реалізованих нею функцій і пов'язаних з їх виконанням витрат.

В основі ФВА лежить побудова функціональної моделі об'єкта аналізу з виділенням корисних цільових функцій, непотрібних побічних функцій і шкідливих функцій. Це дозволяє за рахунок виключення непотрібних і шкідливих функцій (разом з їх матеріальними носіями і відповідними витратами) домагатися одночасного підвищення якості

виконання цільових функцій і зниження їх собівартості, збільшуючи тим самим ефективність всієї системи. ФВА дозволяє також обґрунтовувати більш дієві способи реалізації корисних функцій системи і розширювати спектр таких функцій, раціоналізувати структуру системи і підвищувати економічність її функціонування.

Неважко помітити внутрішній зв'язок ФВА з ідеологією бізнес-аналізу. Адже корисність функцій підприємства як об'єкта дослідження пов'язана лише з тим, що вони виконують ті чи інші вимоги різних груп зацікавлених сторін. Тому застосування цього методу для вирішення багатьох завдань бізнес-аналізу є досить перспективним напрямком розвитку його методології.

Список використаних джерел

1. Титенко Л.В., Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс. URL: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.id=1770>

**ГОРБАНЬ Софія,
БОГАТЮК Ірина**

магістранти кафедри ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

Лариса ТИТЕНКО

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ТА РИЗИК

Діяльність будь-якого підприємства на різних етапах його розвитку пов'язане з невизначеністю. Її існування в підприємницькій діяльності спричиняє виникнення ризиків, без яких неможливий ефективний розвиток підприємства. Суб'єкту підприємницької діяльності уникнути невизначеності неможливо, тому що завжди існує аспект неоднозначності розвитку, неповної чи недостовірної інформації або ж неможливості точного прогнозування певних подій.

Проблема невизначеності та ризику яскраво висвітлена в роботах таких вчених, як: В.В. Вітлінського, С. І. Наконечного, С. М. Клименка, В. В. Лук'янової, Н. І. Машиної та ін. Метою даної роботи є визначення зв'язку між такими явищами, як ризик та невизначеність, а також вивчення причин їх виникнення, шляхів зниження їх рівня.

Умови невизначеності є предметом досліджень й об'єктом постійного спостереження з боку економістів та спеціалістів інших сфер. З погляду економічної теорії невизначеність це об'єктивна неможливість здобуття абсолютного знання про об'єктивні та суб'єктивні чинники функціонування системи, неоднозначність її параметрів. Чим більша невизначеність під час прийняття господарського рішення, тим більший ступінь ризику [1, с. 81].

Причини виникнення невизначеності поділяються на три групи:

- причини, зумовлені принциповою недетермінованістю пов'язаних з економікою процесів;
- причини, зумовлені відсутністю вичерпної інформації при організації і плануванні поведінки суб'єкта або неякісним суб'єктивним її аналізом;
- причини, зумовлені впливом суб'єктивних чинників (рівень кваліфікації, приховування частини інформації, дезінформація тощо).

Економіка ринкового типу передбачає існування найрізноманітніших видів невизначеності для всіх суб'єктів господарювання (рис. 1). Найпоширенішою є класифікація невизначеності за ступенем настання події. Ця класифікація дає можливість розрізнити

повну та часткову невизначеність, повну визначеність. Часткова чи повна невизначеність пояснюється тим, що, по суті, економічні проблеми зводяться до задач вибору з деякої кількості альтернатив. При цьому економічні суб'єкти не мають повної інформації про стан систем для розробки оптимального рішення й достатніх можливостей для адекватного обліку всіх доступних даних. Невизначеність інформації можливо зняти, визначивши ймовірність, з якою можна очікувати цю інформацію. Залежно від засобів визначення ймовірності розрізняють два типи невизначеності – статистичну та нестатистичну. Якщо мається на увазі статистична невизначеність, то іноді кажуть, що рішення приймається в умовах ризику, якщо нестатистична – то рішення приймається в умовах невизначеності. У чистому вигляді той чи інший вид імовірності трапляється рідко – найчастіше можна зустріти мішаний вид. Прийняття рішень за умов невизначеності характеризується тим, що неможливо однозначно передбачити їх наслідки. Тобто розглядувані варіанти будь-якої економічної діяльності є варіантами з різним рівнем сподіваного прибутку і характеризуються різною ймовірністю, що цей прибуток буде досягнуто власне на цьому сподіваному рівні. Така непевність призводить до того, що прибуток стає випадковою величиною, деяку характеристику якої можна максимізувати лише за умови прийняття гіпотез та коли в підприємця наявна певна схильність до ризику як міри невизначеності [2, с. 15].

<p style="text-align: center;">Статистична невизначеність Невизначені параметри можуть спостерігатися достатньо для визначення частоти появи події кількість разів за допомогою статистичних даних, імітації, моделювання, експерименту.</p>	<p style="text-align: center;">Нестатистична (апріорна, суб'єктивна) невизначеність Подія повторюється не часто або зовсім не спостерігається, і її реалізація можлива тільки в майбутньому.</p>
---	---

Залежно від засобів визначення ймовірності

Невизначеність (недостовірність, неоднозначність, невідомість)

За ступенем імовірності настання подій	За об'єктом невизначеності
---	-----------------------------------

<p style="text-align: center;">Повна невизначеність (близький до 0 ступінь прогнозованості (ймовірності) настання подій) $\lim P_i = 0, t \rightarrow n,$ де P_i – прогнозованість настання події i; t – час; n – кінцевий час прогнозування події. Повністю відсутня можливість будь-яким чином прогнозувати перспективи розвитку і підприємства, і ринку в цілому</p>	<p style="text-align: center;">Людська невизначеність</p> <p style="text-align: center;">Пов'язана з неможливістю точного передбачення поведінки людини в процесі роботи через відмінності в рівні освіти, емоційно-психологічному настрої, світогляді кожної особи</p>
---	--

<p>Повна визначеність (близький до 1 ступінь прогнозованості (ймовірності) настання подій) $\text{Lim}P_i = 1$ $t \rightarrow n$. Можливість зі 100 %-ю ймовірністю прогнозувати не тільки стратегію підприємства на ринку, а й ситуацію, тенденції розвитку тощо</p>	<p>Технічна невизначеність</p> <p>Пов'язана з надійністю обладнання, непередбаченістю виробничих процесів, складністю технології, рівнем автоматизації, темпами оновлення, обсягами виробництва</p>
<p>Часткова невизначеність (ступінь прогнозованості настання події знаходиться в межах від 0 до 1) $0 < \text{Lim}P_i < 1$ $t \rightarrow n$. Має конкретний практичний характер порівняно з попередніми видами, що є теоретичними припущеннями про можливості суб'єктів господарювання</p>	<p>Соціальна невизначеність</p> <p>Зумовлена прагненням людей утворювати соціальні зв'язки та поводитися відповідно до загальноприйнятих норм, традицій, узятих на себе зобов'язань</p>

Рис. 1. Схема видової класифікації невизначеності

Джерело: побудовано авторами.

На практиці зниження рівня невизначеності необхідне для прийняття господарських рішень, забезпечується:

- збором інформації, що зменшує невизначеність очікувань;
- обробкою інформації методами аналізу, прогнозу, сценарію та з'ясуванням причин, форм і наслідків невизначеності;
- розробкою моделей, адекватних ситуаціям, що мають місце, і здобуттям у результаті моделювання значень цільових величин, функціональних залежностей станів об'єкта управління та навколишнього середовища [3, с. 84].

Отже, варто підсумувати, що основними джерелами підприємницького ризику є зовнішні і внутрішні невизначеності, зв'язані з імовірністю настання подій і явищ, які впливають на діяльність фірми. Саме тому, приймаючи будь-яке рішення, підприємець не повинен забувати про логічний зв'язок: імовірність – невизначеність – ризик. Іншими словами, імовірність створює невизначеність, що приводить до ризику.

Список використаних джерел

1. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
2. Лук'янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

ДЗІНЬОВСЬКА Діана,

ВЕРЕДІН Дана

студенти ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК КАТЕГОРІЯ УПРАВЛІННЯ

У процесі розвитку ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи підприємств опинилися у глибокій кризі. І тому необхідним є статистичний аналіз показників прибутковості (рентабельності) діяльності підприємств з метою запобігти його банкрутству і для подальшої успішної діяльності з перспективами виходу на міжнародні ринки, щоб тим самим підвищувати авторитет держави. Виходячи з цього питання статистичний аналіз прибутковості та рентабельності є важливим для забезпечення здійснення роботи в умовах фінансової стабільності, яка розглядається як основа нормального існування і процвітання підприємства.

Удосконалення методологічних засад статистичного аналізу діяльності підприємництва викликана тим, що необхідно мати кількісну та якісну оцінку прибутковості цього сектора на регіональному рівні, за видами економічної діяльності та в країні в цілому. Також важко переоцінити постійно зростаючу потребу в інформаційних ресурсах щодо рентабельності, які дали б змогу користувачам, серед яких можуть бути й потенційні інвестори, оцінити інвестиційну привабливість тієї чи іншої галузі економіки (регіону) в контексті підприємництва, оперативно вибирати ефективні шляхи використання фінансових ресурсів [2]. Рівень прибутковості підприємств характеризується системою коефіцієнтів рентабельності – система відносних показників, що характеризує здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї діяльності, ефективно використовуючи активи та власний капітал.

Прагнення до одержання прибутку орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачеві, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але й задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна домогтися найбільшого приросту вартості та створює стимул для інвестування в ті сфери.

Перш за все в отриманні максимального прибутку зацікавлені самі підприємства: прибуток гарантує підприємцям дохід на вкладені капітали та є джерелом фінансових витрат, пов'язаних з розвитком виробництва та соціальної сфери.

Зацікавлена в прибутку і держава, так як він значною мірою впливає на загальнодержавні витрати. З його зростанням оживлюється фінансовий ринок і збільшується його роль у перерозподілі капіталів, в підвищенні ефективності їхнього використання. Все це засвідчує велике суспільне значення прибутку, яке визначає його велику роль у розвитку ринкової економіки як на мікро-, так й на макрорівні. Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, у тому числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Однак вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших умов більшу суму прибутку отримає підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг). Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами [3].

Існують базові підходи до визначення змісту категорії доходу підприємства і аналізу умов його формування. Сучасними категоріями, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, є:

- факторна теорія доходів, яка розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва;

- компенсаторна теорія доходів (або теорія підприємницького доходу), яка розглядає дохід як плату підприємцю за здійснення ним підприємницької діяльності. Причому, згідно цієї теорії, дохід складається з двох частин. Одна частина доходу — це плата підприємцю за звичайну працю, яка пов'язана з організацією та веденням господарської діяльності. Як правило, вона дорівнює платі, яку б підприємець отримав, працюючи на іншого власника. Друга частина підприємницького доходу — це плата підприємцю за покладений на нього ризик, що перевищує середньоринковий;

- інноваційна теорія доходу, яка розглядає певний вид додаткового доходу підприємця (понад нормальний його рівень), що формується внаслідок використання новітніх технологій організації виробництва, які істотно підвищують продуктивність праці. Ці інновації дозволяють підприємцю отримати дохід вищий, ніж середньогалузевий рівень;

- теорія монопольного доходу, яка пояснює випадки вищого (додаткового) доходу як наслідок недостатньої конкуренції або навіть монопольного становища підприємця на певних сегментах ринку [4].

Кожна з вищезгаданих категорій розкриває якийсь один бік складного процесу визначення сутності доходу підприємця й несе

інформацію про суб'єктивний механізм його формування в умовах ринкової економіки.

Отже, аналізуючи показники прибутку і рентабельності, статистика дає не тільки загальну оцінку їх розміру, а й характеризує їх зміну під впливом окремих факторів. Чим краще використовуються основні виробничі фонди, тим нижче фондомісткість, вище фондівіддача і як наслідок цього – ріст рентабельності виробництва. При поліпшенні використання матеріальних обігових коштів знижується їхній розмір, що припадає на 1 грн реалізованої продукції.

Тому, можна зробити висновок, що чинники прискорення оборотності матеріальних оборотних коштів є одночасно чинниками росту рентабельності виробництва.

Список використаних джерел

1. Васильківський Д.М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д. М. Васильківський // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34)
2. Гелдаш І. В. Статистичний наліз прибутковості та рентабельності підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Гелдаш, О. А. Теряник. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default.pdf.
3. Долбнєва Д. В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та заходи по запобіганню їх неплатоспроможності / Д. В. Долбнєва // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 10
4. Міщенко Я. О. Економіка АПК [Електронний ресурс] / Я. О. Міщенко. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.agrosvit.info/pdf/9_2010/11.pdf.
5. Немченко В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства/ В.В. Немченко, В.В. Зеленьк // Том7.-2015.-№4

ДОВГАЛЬ Ірина

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Однією з особливостей розвитку сучасного суспільства варто зазначити ускладнення перебігу соціально-економічних процесів, внаслідок чого відбувається посилення нестабільностей економічної діяльності. Дана тенденція дає змогу для посилення актуальності дослідження різних форм та факторів соціально-економічної невизначеності, розробку методів управління діяльністю суб'єктів господарювання в умовах зростаючої нестабільності.

Проблема невизначеності є предметом дослідження наук різних профілів, і не залишається поза увагою вчених в галузі економіки. Інформаційну базу дослідження представлено науковими працями зарубіжних та українських науковців. Дж. Кейнс є основоположником теорії невизначеності, саме він вперше сформулював визначення цієї концепції. Вагомий внесок у теорію не-визначеності зробили Ф. Найт та Л. Мізес, які розглядали невизначеність епістемологічно, започаткували поняття «неясність» та відокремили категорії «невизначеність» та «ризик». Зарубіжні вчені С. Фунтовіц, Й. Равец, Х. Ріш запропонували класифікації типів невизначеності. Також варто відзначити внески І. Розмаїнського, Ю. Ольсевіча та В. Черкасова, що систематизували поняття невизначеності у посткейнсіанській школі та досліджували проблему у контексті світової фінансової кризи. Невизначеність як економічну категорію також досліджують вітчизняні науковці О. Воскресенська, І. Якошь. Український економіст О. Грабчук приділяє особливу увагу практичній складовій категорії невизначеності щодо національного економічного розвитку [1].

Причиною невизначеності перш за все є особливість перебігу економічних процесів. Очевидним є те, що на даному етапі розвитку економічні процеси відбуваються нерівномірно.

Першим економістом, який обґрунтував важливість і необхідність визначення і визнання невизначеності в умовах планування соціально-економічних заходів був Дж. Кейнс. На думку вченого невизначеність - це межа між тим, що відомо напевно, та тим, що відомо ймовірно. Також він трактував невизначеність, як склад подій, які в свою чергу не мають наукової бази для обчислення настання, але потребують від нас, як суб'єктів

певних дій, для їх усунення. Отож, виходячи з цими уявленнями, кейнсіанці виходили з принципу історичного часу, де минуле є незворотнім, а майбутнє - невизначеним. Тобто з теорією Дж. Кейнса, майбутнє економічного розвитку є не тільки невизначеним, але й непізнаним, так як значна частина інформації що-до цього майбутнього ще не створена. Згідно з цим, люди онтологічно не можуть отримати необхідну інформацію і відповідно не можуть розрахувати ні оцінки ймовірності кожного з можливих результатів майбутнього, ні кількість даних результатів. Це пояснює в першу чергу те, що відмінно ні ризику, невизначеність не може бути виражена в вигляді числа або вектора. Щодо Л. Мізес, він обгрунтував поняття невизначеності, як обмеженість людських можливостей, що в свою чергу не дає змогу встановити необхідні закони і створює ситуації ніби випадкових подій. У праці «Людська діяльність» Л. Мізес зазначає: «Ми можемо уявити, що результати усіх подій та змін зумовлені вічними незмінними законами, які керують становленням та розвитком усього Всесвіту. Ми можемо вважати усі необхідні зв'язки та взаємозалежність явищ, тобто їх причинно-наслідковий зв'язок, фундаментальним та висхідним фактом. Ми можемо повністю відкинути поняття невизначеної події. Але як би там не було, фактом залишається, те що від діючої людини майбутнє приховане. Якщо би майбутнє було б відоме людині, то вона би не стояла перед вибором та не діяла би» [2,с. 10].

Сучасна економічна теорія виокремлює різні трактування невизначеності. Так, В. Черкасов розуміє цю категорію як «постійну мінливість умов, швидку та гнучку переорієнтацію виробництва, мінливість ринку взагалі» [3,с. 24]. Тарасюк Г.М. і Поліщук Д.І. підкреслюють, що невизначеність – це ширше, ніж ризик, поняття, і воно означає неоднозначність, відсутність знання про результати та умови розв'язку [4, с. 130]. Автори наголошують, що знайти засоби, які дають змогу повністю позбутись невизначеності, неможливо. На їхню думку, виникнення невизначеності і, як наслідок, ризику пов'язане з такими чинниками, як:

1) прямі фактори, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства і чинять безпосередній вплив на його функціонування за інших рівних умов;

2) непрямі фактори, пов'язані із впливом інших суб'єктів господарювання на певного діяльність підприємства (наприклад, зміна цін на паливні ресурси призводить до зміни собі-вартості продукції).

Важливим аспектом ліквідації наслідків ризику є його адекватна оцінка. Ткаченко А.М. та Якошь І.М. пропонують наступну класифікацію інструментів оцінки ризиків [4, с. 137].

Перша група методів – експертні. Їх доцільно використовувати в разі, коли відсутня достатня інформація для аналізу. Експертні методи

передбачають залучення спеціалістів у певній галузі, їх опитування та математичну обробку отриманих результатів.

Друга група методів – економіко-статистичні. Застосування цієї групи методів доцільне за умов наявності значного обсягу статистичної інформації, на основі якої розраховують середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації та ін. Третю групу становлять розрахунково-аналітичні методи, які застосовують для оцінки ризику на основі даних внутрішньої звітності певного підприємства. Ще одним методом оцінки ризику, на думку деяких авторів, є групові експертизи, серед яких: консилиуми, наради, закриті обговорення, бізнес-тренінги, «мозкові атаки» [4, с. 139].

Як зазначають автори, методи колективної генерації ідей дають на 70% більше варіантів вирішення проблеми, ніж індивідуальний аналіз. Виділяють чотири важливих принципи, яких необхідно дотримуватися під час вибору тієї чи іншої стратегії за умов виникнення ризикової ситуації:

1) страхування, тобто передача ризику третій стороні; це можливо у випадку низької ймовірності виникнення подій, які спричинять суттєві збитки;

2) уникнення ризику, коли ймовірність появи несприятливих подій велика та збитки внаслідок цих подій є суттєвими;

3) контроль ризику, коли за високої ймовірності появи ризикової ситуації збитки будуть незначними;

4) здійснення ризикової угоди за умови, що і ймовірність, і потенційні збитки низькі [5].

Таким чином, аналіз сучасних наукових досліджень дає змогу зробити висновок стосовно нелінійного характеру сучасних економічних процесів, який неминуче пов'язаний із виникненням непередбачуваних ситуацій, тобто з існуванням невизначеності. Незважаючи на її неминучий характер, існують методи зменшення впливу незапланованих ситуацій на роботу підприємства. Серед таких методів особливе місце займає планування. Однак досвід господарювання в умовах планової економіки вказує на неефективність цього методу. Отже, на сьогоднішній день потребує подальшого дослідження розробка механізму зменшення ступеня невизначеності на діяльність суб'єктів господарювання. Невизначеність економічного розвитку пов'язана, насамперед, з тим, що кожна національна економіка проходить свій шлях розвитку, має свою модель економічної системи. В Україні донині не існує єдиної концепції впливу невизначеності на економічне зростання

Список використаних джерел

1. Корчева В. І. Концепція невизначеності в сучасній економічній теорії [Електронний ресурс] / В. І. Корчева, Н. М. Кручкова // 5. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/52015ua/8.pdf>

2. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. – М. : Экономика, 2000. – 878 с.

3. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности : монография. – М. : «Рефл-бук», К., «Ваклер», 1999. – 288 с.

4. Ткаченко А.М. Методи оцінки підприємницького ризику / А.М. Ткаченко, І.С. Якось // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 136–139.

5. Решетило В. П. Аналіз невизначеності як категорії економічної науки [Електронний ресурс] / В. П. Решетило, Ю. П. Федотова // 3. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/3.pdf

**ДОРОШЕНКО Марина,
БОРИСЕНКО Катерина**

магістранти кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасній ринковій економіці центром уваги менеджменту суб'єкта господарювання є просування товарів (робіт, послуг) на локальні, регіональні, національний і міжнародні ринки. Саме цей напрямок діяльності підприємств допомагає вирішити два основні взаємопов'язані завдання: забезпечення сталого зростання виручки як найважливішого показника фінансових результатів діяльності підприємств та забезпечення завантаження основних засобів, що визначає рівень витрат виробництва.

Саме стійка виручка та її збільшення є запорукою успіху будь-якого підприємства, адже забезпечує джерела фінансування поточного виробництва та формування інвестицій, спрямованих на модернізацію, оновлення та розширення виробництва. Для цього потрібно звернути увагу на операційний аналіз, як на один з найефективніших методів обґрунтування управлінських рішень в процесі управління прибутком підприємства.

Основною метою операційного аналізу є ефективне управління формуванням фінансових ресурсів діяльності підприємства. Саме він забезпечує дослідження взаємозв'язку між трьома найважливішими економічними показниками: операційними витратами, обсягом реалізації продукції та операційним прибутком.

Даний вид аналізу дає змогу вирішувати важливі управлінські завдання, а саме:

- визначати обсяг виробництва та реалізації продукції, який забезпечує беззбиткову операційну діяльність;
- встановлювати “запас міцності” підприємства;
- визначати рівень підприємницького ризику, вибираючи оптимальні шляхи виходу підприємства з кризового стану;
- розробляти для підприємства найвигіднішу цінову політику;
- вибирати варіанти управлінських рішень, які стосуються зміни виробничої потужності підприємства, технології виробництва тощо.

Операційний аналіз прибутку і рентабельності діяльності суб'єктів господарювання, на відміну від традиційної методики аналізу, дає змогу вивчити повніше взаємозв'язки між показниками, точніше виміряти вплив окремих факторів на значення прибутку та рентабельності, як стосовно видів продукції, так і в умовах багатовидового її виробництва [1].

В процесі операційного аналізу особливу увагу слід звернути на оцінку чутливості прибутку підприємства, тобто можливої його реакції на зміну внутрішніх та зовнішніх факторів виробництва та реалізації продукції, особливо такого важливого фактору як обсяг виробництва продукції. Для визначення впливу зміни даного фактору використовують такі показники: коефіцієнт маржинального доходу, показник запасу міцності підприємства та операційний леверидж.

Найважливішим методичним інструментом є маржинальний аналіз, заснований на припущенні наявності прямої залежності між масштабами випуску і продажів продукції (робіт, послуг) і витратами, з одного боку, і доходами від продажів – з іншого [2].

У якості основних умовностей даного підходу до обґрунтування управлінських рішень можна відзначити:

- стійкість цін на готову продукцію та матеріальні ресурси;
- можливість швидкого переходу бізнес-процесів на виробництво продукції асортиментної лінійки;
- досить широку взаємозамінність завантаження устаткування в рамках кожного бізнес-процесу, тобто незначні розриви в машиноємності окремих видів продукції або на необхідності врахування їхніх відмінностей в системі обмежень по кожному виду продукції. Кількість обмежуючих умов може бути істотно розширено. Усунення цих обмежень може бути знято ускладненням проведених розрахунків і етапністю прийняття рішень щодо вибору оптимального асортиментного ланцюжка. Однак у всіх випадках використання маржинальної концепції аналізу доцільно лише в прогнозних розрахунках, коли проводиться вибір найбільш вигідного в конкретних умовах конкурентного ринку асортименту продукції. Для оцінки реальної ефективності загального обсягу продажів необхідно проведення додаткових, уточнюючих розрахунків. У практиці обґрунтування ефективних рішень в частині вибору раціонального асортименту такий аналіз часто класифікується як операційний.

Отже, необхідність використання операційного аналізу викликана наявними істотними проблемами, а саме: з необхідністю врахування припущень і обмежень даного виду аналізу, відсутністю розробленої структурно-логічної схеми та труднощами при реалізації деяких його напрямів. Для широкого використання операційного аналізу на практиці необхідно, з одного боку, удосконалити його методику, а з іншого – прагнути змінити менталітет менеджерів, які повинні стати партнерами у цьому напрямі діяльності.

Список використаних джерел

1. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2015. – 487 с.
2. Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.nusta.edu.ua/pluginfile.php/94848>

КИЗИМА Катерина

студент факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин

Науковий керівник:

ЧУПЛІКО Тетяна

к.т.н., доцент, доцент кафедри прикладної математики та інформатики

Університет митної справи та фінансів

**МЕТОДИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ
ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО
МОДЕЛЮВАННЯ**

На сучасному етапі малий бізнес є якісною характеристикою ринкової економіки України, бо сприяє росту соціального добробуту населення, ефективного виробництва та впровадженню новітніх технологій. А в період економічної кризи малий бізнес стає головним чинником її подолання. Становлення економіки країни очолюється саме завдяки малого бізнесу, де першим етапом є розвиток малого бізнесу на регіональному рівні, на якому в кожного своє фінансове підґрунтя та особливості.

За сучасних умов середовища бізнесу, миттєве реагування на зміни та введення заходів в управління власної підприємницької діяльності є головним завданням підприємства. В основу бізнес – процесу входить: розробка, виробництво, маркетинг, постачання, збут, сервіс продукції [1], [2]. Контроль бізнес – процесів організації призводить до постійного їх покращення та оптимізації. Відповідно, підходи та методи вдосконалення бізнес-процесів можна назвати найважливішими інструментами процесного управління. За допомогою ряду методів можна прийти до досягнення мети щодо поліпшення бізнес – процесів. Застосування сучасних підходів до моделювання і прогнозування на основі економіко-математичних методів дозволяє менеджерам приймати адекватні управлінські рішення у виробничій діяльності підприємства на перспективу. Розглянемо на прикладі підприємства «ПП Лига» моделювання і прогнозування виробничих запасів підприємства, для чого застосуємо економіко-математичні методи на основі економетричного аналізу. Моделювання реалізуємо за допомогою Excel.

Таблиця 1

Вхідні дані моделювання виробничих запасів підприємства «ПП Лига»

Назва показника	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Виробничі запаси, тис. грн.	4672	6171	7192	7500	8202	8891	8618	10180	11260	13440

Джерело: побудовано автором на підставі даних підприємства.

Відповідну лінійну регресійну модель запишемо у вигляді:

$$y = 809,2x - 1619902 + \varepsilon$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,94, що є високим показником, та вказує на високу степінь апроксимації вихідних даних зазначеною функцією.

Перевіримо якість побудованої моделі з довірчою імовірністю 0,95. Розраховане та критичне значення F-статистики:

$$F_p = \frac{MSR}{MSE} = \frac{SSR/1}{SSE/8} = 115.5622$$

$$F_{кр}(0,95; 1; 8) = 5,317655.$$

$F_p > F_{кр}$, тож нульова гіпотеза про рівність нахилу узагальненої моделі нулю відхиляється, і приймається гіпотеза протилежна. Модель адекватна в цілому з рівнем значимості 0,05 за критерієм Фішера.

Розраховані для параметрів моделі та критичне значення t-статистики становлять:

$$t_{b_0} = \frac{b_0}{S_{b_0}} = -10.6931; t_{b_1} = \frac{b_1}{S_{b_1}} = 10,74998$$
$$t_{кр}(0,1; 8) = 1.859548$$

Тож, $|t_{b_0}| > t_{кр}$; $|t_{b_1}| > t_{кр}$, нульові гіпотези про статистичну незначимість параметрів спростовуються, і тим самим приймається гіпотеза конкуруюча, яка свідчить про те, що за двостороннім тестом Стюдента обидва параметри регресії статистично значимо відрізняються від нуля з рівнем значимості 0,05.

На основі побудованої моделі визначимо прогностичні оцінки виробничих запасів підприємства на наступні два роки.

Точкові оцінки прогнозу виробничих запасів підприємства визначаються за формулою:

$$y = 809,2x_{пр} - 1619902 + \varepsilon$$

Визначимо інтервальні оцінки прогнозу. Довірчий інтервал прогнозу розраховується за формулами:

$$dy = t_{кр} S_y \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(x_{пр} - x_c)^2}{\sum (x_i - x_c)^2}}$$

Нижні та верхні значення довірчих інтервалів наведено на Рис.1.

Інтервальна оцінка прогнозу показника на 11 період (2020 рік):

$$P(10838,98 < y_{пр} < 16036,22) = 0,95$$

Довірчий інтервал прогнозу на 12 період (2019 рік):

$$P(11671,22 < y_{пр} < 17120,09) = 0,95$$

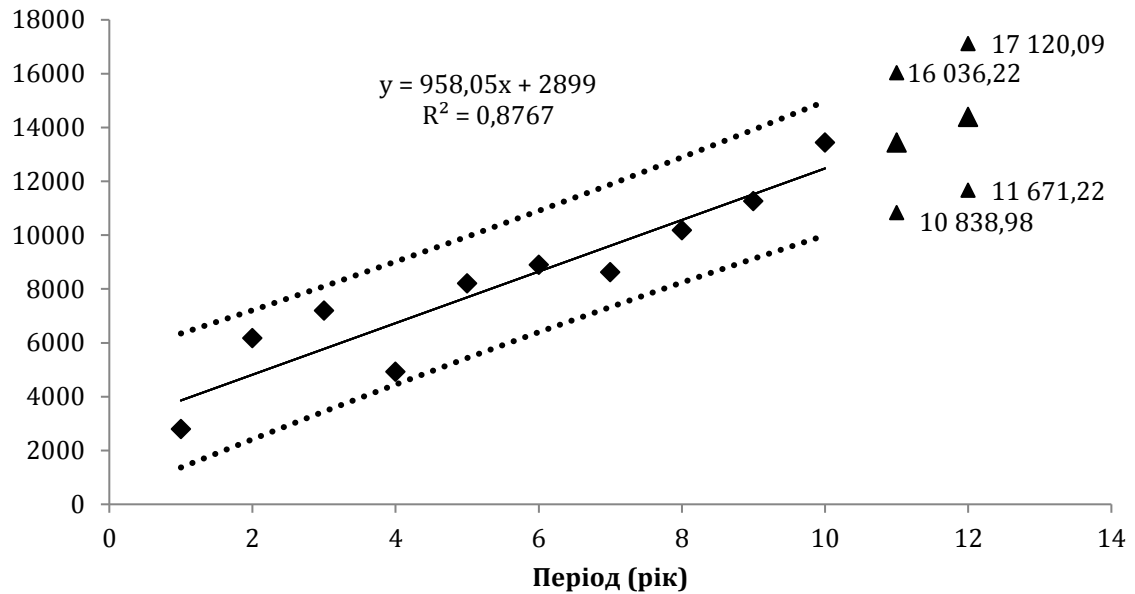


Рис. 1. Фактичні та прогнозовані значення виробничих запасів «ПП Лига»

Джерело: побудовано автором на підставі власних розрахунків.

Побудуємо графік коефіцієнту еластичності, який показує темп зростання виробничих запасів.

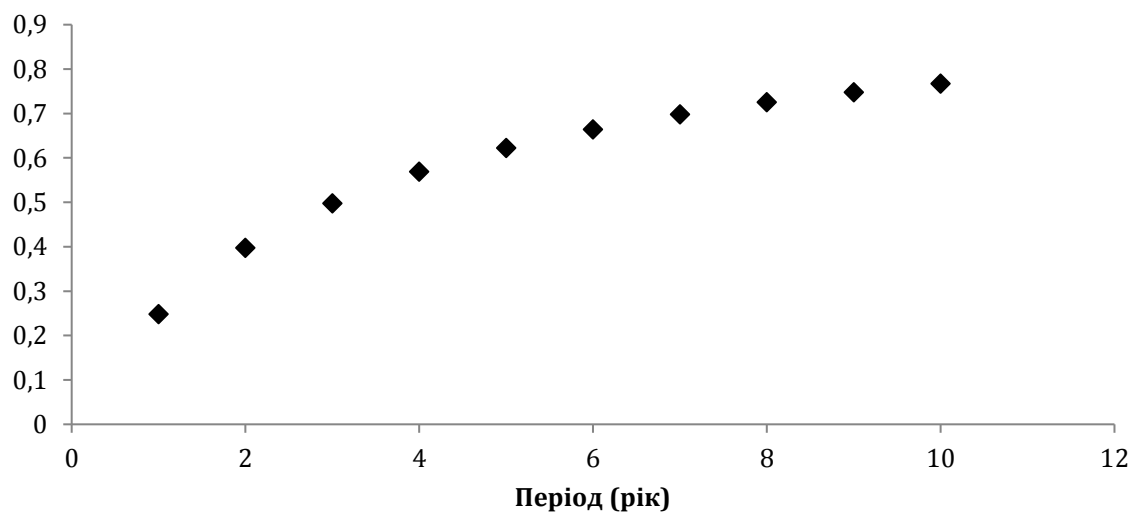


Рис. 2. Коефіцієнт еластичності виробничих запасів «ПП Лига»

Джерело: побудовано автором на підставі власних розрахунків

Таким чином, за допомогою економіко-математичних методів, ми маємо можливість моделювати і прогнозувати показники виробничої діяльності підприємства, як приклад, виробничі запаси. Найбільш поширені методи прогнозування – економетричні. На основі побудованої моделі можна визначати прогнозні оцінки з різним рівнем значимості і використовувати результати розрахунків для оптимального управління виробництвом.

Вибір напрямку дій, виходячи зі створення конкретно поставлених завдань та можливостей, котрі дають різні варіанти аналізу, систематизації, обробки інформації, дозволяють приймати обґрунтовані рішення для ефективного поліпшення діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Лаврененко В.В. Організаційний розвиток підприємства [Електронний ресурс], режим доступу: <http://library.if.ua/book/28/1897.html>

2. Козаченко А.В. Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів [Електронний ресурс], режим доступу: <http://easy-code.com.ua/2010/11/praktichni-pidxodi-do-polipshennya-biznes-procesiv/>

КОЛЕСНІК Анастасія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

МЕТОДИКА П'ЯТЬ «ЧОМУ?» В АНАЛІЗІ БІЗНЕС-ПРОБЛЕМ

Безперервний розвиток суспільства XXI століття потребує постійної адаптації суб'єктів господарської діяльності до нестабільних умов бізнес – середовища, що безумовно пов'язано із використанням інноваційних методів, технік, підходів як до підприємницьких так і управлінських проблемних питань і рішень. Як правило, причини, через які підприємства найчастіше здійснюють інноваційну діяльність носять маркетингове походження. Відповідно наступним кроком є прийняття маркетингових інноваційних рішень під час проведення господарських операцій. У свою чергу розробка та втілення в реальність маркетингових рішень ґрунтується на використанні проблемно-орієнтованого підходу, який в себе включає аналіз проблеми, що виникла, є своєрідним поштовхом до розробки, затвердження та використання на практиці маркетингових рішень, в той час як розуміння сутності проблемної ситуації стає підґрунтям для прийняття успішного управлінського рішення. Зважаючи на вищенаведену інформацію можна сказати, що нині існує гостра необхідність розробки теоретико-методичних прийомів, процедур, необхідних для виявлення і ґрунтовного вивчення сутності проблем господарської діяльності, а за умов стрімкого розвитку суспільства питання аналізу проблемних ситуацій і пошук виходу з них все ще залишається актуальним і потребує особливої уваги як науковців так і практиків: бізнес - аналітиків, менеджерів і маркетологів.

На жаль, сьогодні незначна частина праць в економічній літературі присвячена пошуку альтернативних та нестандартних, креативних варіантів виходу з проблемних ситуацій, проте ця тема стала ключовою в напрацюваннях таких вчених як Д. Барето , Самсонова М.В., Савчук Т.О., Воробйов С.Н. та ін.

Серед найбільш відомих методик та способів аналізу проблем (ABC-аналіз, 5 Why , 5W1H діаграма Ішикави/Рибна кістка, метод Парето, пошук корінних причин, підхід A3/Lean approach, SWOT,ROI) найпростішою, на наш погляд, є інтерактивна техніка запитань « 5 Чому», застосування якої набуває все більшої популярності поміж провідних спеціалістів потужних підприємств, світових холдингів та корпорацій.

В умовах сьогодення, коли щодня створюється не один десяток різних за формою власності та напрямків діяльності підприємств, перед їхніми керівниками постає низка проблем, пов'язаних із вирішенням складних моментів виробництва, менеджменту тощо. Зазвичай, вище керівництво передає процес пошуку шляхів підлеглим, які не завжди можуть детально та різносторонньо зрозуміти і дослідити першопричини та наслідки певних складнощів суб'єкта господарювання. Саме в таких випадках оволодіння технікою виявлення та розуміння першопричин будь-якої проблеми в бізнесі може стати невід'ємним помічником власникам, адже такі методи не займають багато часу, не потребують значних матеріальних затрат, немає необхідності залучати інших спеціалістів, експертів, а навіть найскладніші проблемні аспекти можна досліджувати, повертаючись додому машиною чи під час ланчу. Для більш детального розуміння механізму методів швидкого пошуку вирішення питань в бізнесі перш за все необхідно з'ясувати їх походження та переваги, порівняно з іншими способами аналізу проблем виробництва.

Варто зауважити, що питання «Чому?» під час пошуку причинно-наслідкових зв'язків почали використовувати ще філософи IV-III ст. до н. е., а автором причинно-наслідкової концепції вважають Сократа. Проте під час розгляду питання розвитку методології підвищення ефективності виробництва цю техніку почав вперше використовувати Сакіті Тойода у своїй корпорації Toyota Motor Corporation для зниження витрат і оптимізації виробничих процесів вже у 30-х роках XX століття [1]. Заслуговеє уваги той факт, що область застосування цього неймовірно ефективного інструменту вже давно вийшла за межі виробництва, причиною цьому є наступні фактори: метод елементарний і нескладний у використанні; тисячі разів описаний у різних літературних джерелах; зазвичай на думку спадають вірні ідеї незалежно від знань менеджменту; метод досить суттєво економить час – для аналізу достатньо і 10 хвилин. Головне завдання цієї техніки – віднайти причину виникнення труднощів або дефектів за допомогою повторення одного і того ж самого питання «Чому?». Кожне наступне питання необхідно ставити до отриманої відповіді на попереднє запитання. Число «5» було підібрано емпірично і його вважають достатнім для пошуку остаточного рішення типових проблем. Вважається що отримана відповідь на п'яте питання «чому?» і буде відповіддю на перше, основне [2]. Механізм цього методу простіше розглядати на прикладі, поданого на рис.1.

Методика п'яти «Чому?» – це дієвий інструмент як індивідуального так і колективного вивчення причинно-наслідкових зв'язків, які лежать в основі тієї чи іншої проблеми і з'ясування глибинних корінних причин. Проте варто розуміти, що метод доцільно використовувати, коли істинна причина проблеми не відома, а для її рішення недостатньо ресурсів для детального вивчення і статистичного аналізу.

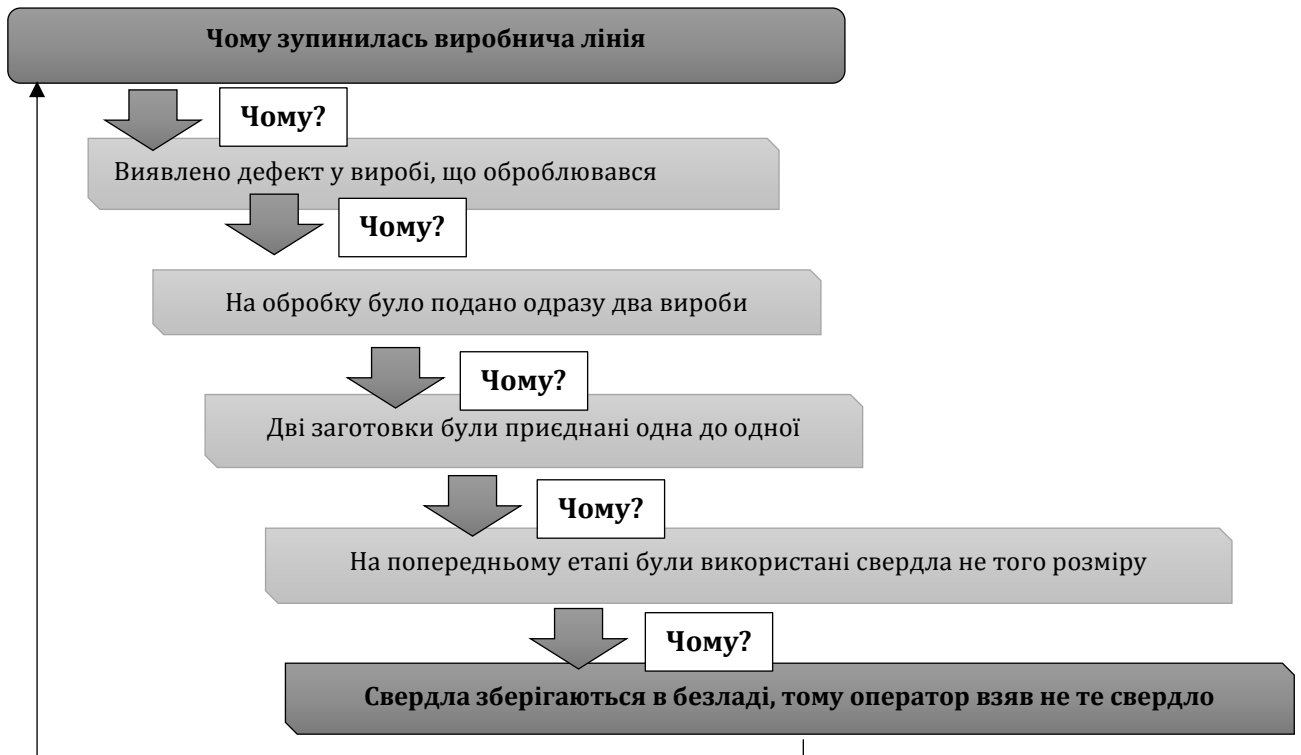


Рис.1. Алгоритм методу «чому?» на прикладі виробничої ситуації
Джерело: створено автором за [4].

Ця схема є цінною у вирішенні всіх без винятку бізнес-проблем, оскільки розв'язання навіть усіх проміжних труднощів без акцентування уваги на першопричині, рано чи пізно призведе до повторної проблеми.

Список використаних джерел

1. Галоян М. Правило «5 почему» от основателя компании Toyota. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiovan.fm/station/article/12840>
2. Рабунець П. Пять «Почему?» – Метод решения проблемы через поиск первопричины. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leaninfo.ru/2014/10/15/5-pochemu/>
3. Куліков К. Зри в корень: как найти первопричины производственных проблем // Альманах «Управление производством», 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.up-pro.ru/library/production_management/optimization/pervoprichiny.html

КОРНІЙЧУК Світлана

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЕВРИСТИЧНА МЕТОДИКА ШЕСТИ КАПЕЛЮХІВ В ОЦІНЦІ БІЗНЕС-ІДЕЇ

Метод шести капелюхів – це спосіб активізації творчого мислення при дослідженні проблем бізнесу з різних точок зору запропонований американським вченим Едвардом де Боно. Він являє собою образну модель, яку можна використовувати як при проведенні індивідуальних досліджень, так і при організації мозкового штурму для аналізу складних ситуацій і вирішення різноманітних завдань. Розгляд явищ з різних позицій часто дає можливість вироблення несподіваної, але корисної ідеї, необхідної для формування стратегії або прийняття рішень. Такий підхід допомагає навіть одній людині досліджувати розмаїття точок зору питання, що вивчається, які можуть відрізнитися від тієї перспективи, яку ця людина зазвичай оцінює природним для нього чином. «Приміряючи» 6 незалежних типів мислення в процесі вирішення практичних завдань можна з легкістю подолати 3 головні проблеми:

- зайві емоції (оцінка певної ситуації з різних точок зору сприяє тому, що ми приймаємо рішення, здійснивши аналіз в 6 незалежних площинах);
- розгубленість (багаторівневе завдання підвищеної складності може викликати почуття невпевненості у власних силах. Концепція паралельного мислення дозволяє підійти до вирішення завдання систематично, зібравши факти і оцінивши всі «за» і «проти»);
- непослідовність (використання такого прийому дозволяє структурувати весь масив інформації за окремими ознаками, тобто вирішити проблемне питання з використанням системного підходу та при цьому залишає місце для творчості) [2]. Одягаючи один з мислячих капелюхів, люди грають різні ролі і розкривають різні перспективи вирішення проблем. В рамках цього методу кожен з шести капелюхів носить назву кольору, який образно описує перспективу.

Таблиця 1

Методика шести капелюхів під час оцінки бізнес-ідеї

Колір капелюху	Характеристика
Чорний капелюх	Означає негативний підхід і критичний аналіз висунутих пропозицій, пошук різного роду прорахунків і недоліків. Такий персонаж важливий для розпалювання дискусії, для того, щоб не були необачно прийняті недостатньо продумані пропозиції.

Білий капелюх	Припускає нейтральність, як чистий аркуш білого паперу, на якому можна записати будь-яку інформацію. Дослідник, що надягає білий капелюх, концентрується лише на доступних йому об'єктивних фактах і на те, що необхідно для вирішення поставленого завдання.
Червоний капелюх	Надає досліднику емоційність, віддає його у владу почуттів і передчуттів, для нього важливі перші враження, асоціації, етичні та естетичні оцінки, інтуїтивно прийняті рішення, часто без всяких раціональних пояснень.
Жовтий капелюх	Символізує сонячне світло і оптимізм. Носій такого капелюха позитивно налаштований, він сповідує логічний позитивний підхід, впевнений в краще майбутнє і перспективи розвитку, зайнятий пошуком досягнень, переваг.
Зелений капелюх	Передбачає пошук джерел зростання. Для того, хто носить цей капелюх, характерний творчий підхід, пошук паростків нового, нових шляхів розвитку, нових рішень, нових ідей і можливостей.
Блакитний капелюх	Символізує небо і погляд як би зверху. Це передбачає неупереджений і об'єктивний аналіз, контроль всіх процесів і в тому числі діяльності власників інших капелюхів. Людина в цьому капелюсі – це, як правило, голова якої-небудь комісії, організатор і координатор, дослідник самих процесів вироблення рішень. Його роль полягає в узагальненні результатів аналізу і обґрунтуванні прийнятного рішення проблеми.

Джерело: побудовано автором.

Алгоритм застосування методу «шести капелюхів мислення» складається з таких етапів:

- дослідження проблеми;
- розроблення набору рішень;
- вибору правильного рішення за допомогою критичного розгляду всього набору [3, с. 188].

Для того, щоб визначити завдання та цілі використовується блакитний капелюх; наступний, як складник розроблення інформації, використовують білий капелюх; потім – чорний капелюх, який використовується як засіб критики набору рішень. Для того, щоб зібрати думки та реакції щодо проблеми, використовують червоний капелюх і після цього йде фаза зеленого та жовтого капелюхів для генерування ідей та можливих рішень. За згоди та чітких спільних цілей у будь-якій спільній розумовій діяльності трапляється природна схильність до «спагетті-мислення», коли одна людина міркує над перевагами, поки інша зважає на факти та ін. [1, с. 188]. Процес із капелюхами дає можливість цього уникнути, тобто всі разом думають в одному напрямку. Єдиним винятком для забезпечення ефективного просування процесу є посередник, який триматиме блакитного капелюха, адже саме він має тенденцію бути

указівним, споглядальним, таким, що приваблює лідерів груп. Так як ця методика базується на системі творення на противагу змагальній конфронтаційній системі мислення (діалектичній), де завжди хтось має протилежну думку, вона дає змогу краще оцінити бізнес – ідею. Едвардом де Боно під час перебування під жовтим капелюхом знайшов певні переваги цього методу

1. Зазвичай розумова робота представляється нудною і абстрактною. Шість капелюхів дозволяє зробити її барвистим і захоплюючим способом управління своїм мисленням.

2. Кольорові капелюхи - це метафора, що добре запам'ятовується, якій легко навчити і яку легко застосовувати.

3. Метод шести капелюхів можна використати на будь-якому рівні складності, від дитячих садочків до рад директорів

4. Завдяки структуризації роботи і виключенню безплідних дискусій мислення стає більше сфокусованим, конструктивним і продуктивним.

5. Метафора капелюхів є свого роду рольовою мовою, якою легко обговорювати і мислити, відволікаючись від особистих переваг і нікого не кривдячи.

6. Метод дозволяє уникнути плутанини, оскільки тільки один тип мислення використовується всією групою в певний проміжок часу.

7. Метод визнає значущість усіх компонентів роботи над проектом - емоцій, фактів, критики, нових ідей, і включає їх в роботу в потрібний момент, уникаючи деструктивних чинників.

Отже, можна з точністю сказати, що метод шести капелюхів Е. де Боно відіграє важливу роль в житті людини, адже цей метод допомагає вирішити проблему розглядаючи її з шести позицій і знайти кращий варіант її вирішення. На думку Е. де Боно, властиве багатьом «все знаю» заважає дослідникові відкривати щось нове, несподіване. Він все знає і мислить штампами, втрачає здатність дивуватися. Так, діти, дорослішаючи, втрачають свій світ казок і таємниць, отримуючи натомість готові стандартні пояснення всьому на світі, а разом з цим вони втрачають і інтерес до нового, незвіданого. Всі ми знаємо таких людей, які все знають, нічому не дивуються і тому не прагнуть самі запропонувати щось нове. Капелюхи Е. де Боно вказують на важливість емоційних підходів і умонастроїв для розгляду різних перспектив вирішення проблемних завдань. Він вважає, що емоції є природною частиною нашої здатності мислити, а не чимось додатковим, що заважає нашому мисленню. Тому з нудної і байдужої людини навряд чи вийде толковий бізнес-аналітик.

Список використаних джерел

1. Білла А. Метод шести капелюхів Едварда де Боно - [Електронний ресурс] – Режим доступу - <https://sites.google.com/site/menedzmentbila/5-metod-sesti-kapeluhiv-edvarda-de-bono>.

2. Шість капелюхів: прийом-гра для розвитку критичного мислення
URL: <https://naurok.com.ua/post/shist-kepelyuhiv-priyom-gra-dlya-rozvitku-kritich>

3. Квіта Г. М. Застосування методу Едварда де Боно в бізнес – аналізі сучасного підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 4 (15), 2018.

КРУТЕНЬ Христина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

РОЛЬ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ У ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Будь-яке підприємство прагне завжди бути зорієнтованим на сучасні тенденції координування управлінських дій для покращення свого фінансового становища.

Забезпечення ефективного функціонування підприємства вимагає економічно грамотного управління його діяльністю. Для забезпечення взаємозв'язку між персоналом, новими впровадженими технологіями, прогнозом ризиків та кінцевим фінансовим результатом підприємства застосовується аналіз та аналітика.

Бізнес-аналітика або просто аналітика це «наука аналізу» – процес аналізу інформації для прийняття бізнесових рішень. Вона включає у себе методи збору і обробки інформації, оцінку ризиків, моделювання і прогнозування за допомогою інформаційних і телекомунікаційних технологій. Сфера застосування бізнес-аналітики досить широка. Її можна застосовувати у ризик менеджменті, фінансах, охороні здоров'я, індустріальному виробництві, сфері послуг, а також у маркетингу, при управлінні містами, при роботі в Інтернеті і соціальних мережах, при аналізі персональних даних тощо. [1, с.78]

Якщо досліджувати виключно підприємницьку діяльність, то бізнес-аналітика допомагає вивчити тенденції розвитку, оцінити та дослідити чинники зміни результатів діяльності, обґрунтувати бізнес-план і управлінські рішення, здійснити контроль за їх виконанням, виявити резерви підвищення ефективності виробництва, а також виробити раціональну економічну стратегію для його подальшого перспективного розвитку [2].

Досягнення підприємством бажаної результативності в умовах загострення конкурентної боротьби й вичерпаності в багатьох випадках традиційних джерел конкурентних переваг залежить від використання інструментів бізнес-аналітики. Це зумовлене принаймні кількома обставинами, а саме: по-перше, значно зросла й продовжує стрімко зростати кількість інформації, яка залучається до процесу розробки управлінських рішень; цьому сприяло прагнення до завантаження потужних комп'ютерів величезною кількістю часто непотрібних даних, наслідком чого цілком

можна назвати «забруднення навколишнього середовища даними»; по-друге, істотно урізноманітнілась структура та якісно змінився склад інформації, яка необхідна для розуміння складних і динамічних явищ бізнес-середовища; відбулося розмежування інформаційних ресурсів, що належать до різних предметних галузей знань і потребують відповідних технологій структурування й систематизації; по-третє, ущільнився в часі процес прийняття рішень, а для переважної більшості з них, які ґрунтуються на неструктурованій або погано структурованій інформації, знадобилися засоби її своєчасного перетворення у форму, доступну для аналітичного інструментарію; відчутно збільшилась економічна вагомість негайного й оперативного доступу до інформації не лише керівників підприємства, а й операційних працівників.

На кожному підприємстві необхідно виявляти наявність фактів безгосподарності, непродуктивних втрат, нерозумного вкладення коштів тощо для їх усунення. Слід виявляти і включати в роботу підприємства резерви виробництва, раціонального та ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, природних багатств. Тому в даний час значно зростає роль аналізу фінансово-господарської діяльності, основна мета якого – виявлення та усунення недоліків у діяльності підприємства, пошук та залучення у виробництво не використовуваних ресурсів [3, с.75]. Завдання бізнес-аналітики формуються на основі цілей управління, а її результати представляють суб'єктам управління. Тому відправною точкою аналітичної діяльності на підприємстві є стратегія його розвитку [4, с.63]. Аналітичні дослідження будь-якого підприємства спрямовуються на повне опрацювання інформації по підприємству, пошук раціонального використання ресурсів, виявлення ризиків, які можуть виникнути в ході виробництва та оптимальних рішень для їх ліквідації. Кожне підприємство проводить аналіз свого підприємства також для того аби визначити свої пріоритетні сторони на майбутнє. Тому роль бізнес-аналітики або аналізу є досить вагомою, адже це дозволяє функціонувати підприємство за найвищими стандартами та приносити прибуток на весь час його дії.

Таким чином, основною метою бізнес-аналізу є збір і дослідження неструктурованої інформації про очікування і потреби замовника з метою отримання докладних структурованих узгоджених вимог до проектного бізнес-рішення.

Список використаних джерел

1. Савицький М. В., Савицька О. М. Автоматизовані системи управління підприємствами: аналіз та оцінка тенденцій розвитку / М. В. Савицький, О. М. Савицька // Моделювання та прогнозування економічних процесів. – К. : НТУУ „КПІ”, 2009. – 132 с.

2. Вихорь К.Р. Напрями розвитку методики аналізу витрат за статтями калькуляції [Електронний ресурс // «Управління розвитком». – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?

[C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Uproz_2014_6_55.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Uproz_2014_6_55.pdf).

3. Басовский Л.Е. Основы теории экономического анализа / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. – 2011. – С. 106.

4. Гордієнко І. В. Бізнес-аналіз підприємства: методи і інструменти аналізу вимог/ І.В Гордієнко. – 2013. – С. 98

КУНДИЛОВСЬКИЙ Дмитрій

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
 Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ
 ЛАНЦЮЖКА СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ**

Одним з інструментів стратегічного аналізу є запропонований М. Портером ланцюжок створення вартості. У процесі аналізу конкурентоспроможності компанії в якості показника вартості виступає маржа прибутку, на досягнення якої спрямований ряд дій в рамках як основний, так і допоміжної діяльності (рис. 1).

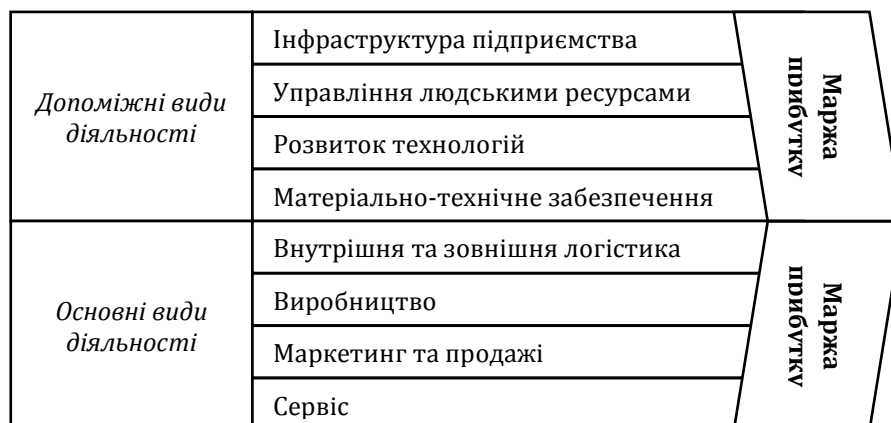


Рис. 1. Аналіз конкурентоспроможності компанії на основі ланцюжка створення вартості

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Вивчення показників основної діяльності дозволяє виявити їх безпосередній взаємозв'язок з рівнем прибутку і його стабільністю, співвіднести прибутковість ланцюжка формування вартості, в якій задіяна компанія, з потенціалом прийнятого на себе ризику. Управління допоміжними видами діяльності пов'язано з формуванням довгострокових чинників зростання прибутку, підвищення стійкості операційних і фінансових результатів. Серед них: закріплення існуючих і створення нових компетенцій, встановлення контролю за діяльністю організацій-партнерів компанії по бізнесу (за рахунок реалізації придбання часток у капіталі), підвищення якості діяльності компанії і функціонування її системи управління.

В рамках бізнес-аналізу спільне вплив на основні і допоміжні види діяльності з метою створення довгострокових нефінансових факторів росту набуває особливого значення. Якщо аналіз формування фінансових чинників в достатній мірі вивчений фахівцями в області стратегічного управління, створення нефінансових факторів, з високим ступенем ймовірності призводять до посилення фінансових показників, ще належить вивчити з урахуванням специфіки діяльності організацій різних сфер діяльності.

Оцінка внутрішніх можливостей компанії проводиться за кількома напрямками:

- аналіз виробництва;
- аналіз маркетингу;
- аналіз трудових ресурсів;
- аналіз якості системи управління;
- фінансовий аналіз.

Аналіз виробництва спрямований на оцінку специфіки і стану потужностей виробництва: типу і віку виробничого обладнання, застосовуваних технологій, джерел і періодичності поставок сировини, матеріалів і напівфабрикатів, оцінку цільових індикаторів економічності і продуктивності, частки допустимого шлюбу, інноваційних можливостей.

У процесі аналізу маркетингу вивчають номенклатуру продукції, оцінюють її якість, розмір і частку ринку, рівень проведених компанією маркетингових досліджень, ефективність реклами, організацію продажів і сервісу. Аналіз трудових ресурсів націлений на оцінку забезпеченості кадрами, рівня професіоналізму персоналу, на розробку програм навчання співробітників компанії, підвищення їх компетентності і лояльності компанії в цілому. Предметом вивчення стають процедури залучення та відбору кадрів, аналіз робочих процесів і операцій, змістовність праці, система оцінки ефективності та перспективні схеми мотивації праці, інші аспекти управління персоналом. У сферу такого аналізу входить оцінка досягнутого рівня продуктивності праці і вимір можливостей її підвищення.

Оцінка якості системи управління компанії включає вивчення характеру та ефективності процесу делегування повноважень. У стратегічній перспективі важливе значення набувають: тип організаційної структури, стиль керівництва, що переважає в компанії, розподіл повноважень щодо прийняття, виконання та контролю над ефективністю рішень, а також ефективність управління в цілому. Зміна адміністративної демократичної моделі управління передбачає зміну фокуса інтересів в аналізі (з поточного управління вартістю до управління змінами).

Фінансовий аналіз проводять з метою виявлення довгострокових тенденцій формування прибутку, грошових потоків, прибутковості активів і власного капіталу компанії, забезпечення її фінансової стійкості. Серед

базових показників, які використовуються для оцінки ефективності діяльності фірми:

- рентабельність фірми, ROI (чистий прибуток / середня вартість активів);
- рентабельність інвестованого капіталу, ROCE (чистий прибуток / вартість капіталу, інвестованого в компанію);
- рентабельність продажів, ROS (чистий операційний прибуток / виручка від продажів);
- рентабельність операційних активів, ROA (прибуток від продажів без обліку відсотків по кредитах і позиках і нарахованої амортизації / середня вартість операційних активів);
- норма прибутку на власний капітал, ROE (чистий прибуток / середня вартість власного капіталу);
- коефіцієнт процентного покриття, TIE (прибуток від продажів без обліку відсотків по кредитах і позиках і нарахованої амортизації / сума процентних витрат);
- додана ринкова вартість, MVA (різниця між ринковою вартістю компанії і вартістю інвестованого в бізнес капіталу).

Вибір конкретної концепції стратегічного аналізу багато в чому зумовлюється станом економічної і суспільного середовища. Успіхи розвитку біотехнології та інформаційних технологій приводять до зміни парадигми і системи цінностей розвитку компанії. На зміну орієнтації на прибуток і прибутковість приходить орієнтація на безперервність бізнес-діяльності і досягнення консенсусу інтересів ключових груп стейкхолдерів. Особливістю останніх десятиліть є посилення міждисциплінарного синтезу, а також синтезу теорії і практики. Це дає можливість використовувати методологію стратегічного аналізу в системі бізнес-аналізу не тільки як інструмент дослідження відомих фактів і теорій, а й як інструмент освоєння нового, отримання інноваційних знань про ефективне управління бізнесом в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Титенко Л.В., Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс. URL: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.id=1770>
2. Podeswa H. The business Analyst's Handbook. Course Technology, a part of Cengage Learning. Canada, 2009. 434 p.

КУШНІР Богдан

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВИКОРИСТАННЯ ДІАГРАМИ ІСІКАВИ У ВИРШЕННІ БІЗНЕС-ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМСТВА

Діаграма Ісікави – графічний спосіб виявлення і аналізу найбільш суттєвих причинно-наслідкових взаємозв'язків між факторами і наслідками в досліджуваній ситуації або проблеми. Цей спосіб названий на честь професора Каору Ісікава, одного з найбільших японських теоретиків менеджменту і розробника концепції організації виробництва, впровадженої на фірмі Тойота.

Така діаграма дозволяє виявити ключові взаємозв'язки між різними факторами і більш точно зрозуміти досліджуваний процес. Діаграма сприяє визначенню головних факторів, що зчиняють найбільш значний вплив на розвиток даної проблеми, а також попередження або усунення негативної дії таких факторів.

Форма діаграми нагадує скелет риби. Якщо дивитися по напрямку до голови цієї риби, то проблема (хребет риби) позначається основною стрілкою. Фактори, які посилюють проблему, позначають стрілками, похиленими до основної вправо, а ті, які нейтралізують проблему, – з нахилом вліво. При поглибленні рівня аналізу до стрілок основних факторів можуть бути додані стрілки факторів другого порядку тощо, що впливають на них.

На рис. 1 показаний приклад такого риб'ячого скелета з головною проблемою у вигляді хребта (наприклад, проблема переходу на випуск принципово нової продукції) і двома рівнями кісток, що позначають фактори, що збільшують цю проблему (праворуч, знизу), і дозволяють її вирішити (зліва, зверху). Зазвичай червоним кольором позначають 1-й рівень – головні (корінні) фактори, а синім кольором 2-й рівень – поглиблені (деталізуючі) причини (фактори) досліджуваного впливу на результат. Причому 1 рівень – це ті чинники, які здатні нейтралізувати проблему, наприклад, наявні технології та обладнання, які дозволяють випускати нові вироби. А 2 рівень – фактори, що власне, і створюють проблему – відсутність необхідних матеріалів або комплектуючих виробів, а також працівників відповідної кваліфікації.

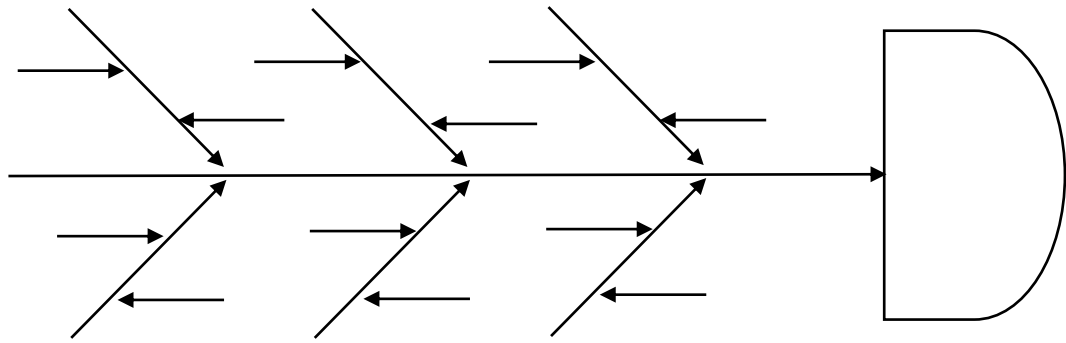


Рис. 1. Діаграма Ісікави (риб'ячий скелет)

Джерело: побудовано автором.

Як бачимо, серед факторів 2-го рівня є як ті, які підсилюють дію 1-го рівня, так і ті, що її послаблює. Потім поглиблюють поділ виявлених чинників з їх зростаючої специфічності до тих пір, поки гілки проблеми ще можна піддати додатковому розділу. При цьому необхідно прагнути виявляти справжні причини, а не поверхневі симптоми.

Завдання полягає в тому, щоб виявити до шести основних категорій причин, які охоплюють всі можливі впливи. Коли така діаграма складена, вона відтворює досить повну картину всіх можливих основних причин певної проблеми.

Робота з самою діаграмою Ісікави проводиться в кілька етапів:

- виявлення і збір усіх факторів і причин, які будь-яким чином впливають на досліджуваний результат;
- групування чинників по смисловим і причинно-наслідковим блокам;
- ранжування цих факторів за значимістю всередині кожного блоку і нанесення їх на діаграму;
- аналіз отриманої картини;
- виключення факторів, на які не можна впливати;
- ігнорування малозначущих і непринципових чинників;
- ідентифікація найбільш значущих чинників і розробка заходів впливу на ці фактори;
- оцінка ефекту, який може бути отриманий в результаті реалізації запропонованих заходів.

Складання та аналіз діаграми Ісікави часто здійснюються за допомогою методів колективної генерації ідей. Так, типово використання для цього «мозкового штурму», коли керівник команди, який першим визначає основні проблеми, просить допомоги у групи співробітників, намалювавши остов діаграми на дошці. Група висуває свої пропозиції щодо все нових і нових причин, що впливають на проблему, поки весь скелет риби не буде заповнювати всю дошку. Коли причинно-наслідкова діаграма буде

готова, то всі разом вирішують, що ж є найбільш імовірною головною, кореневою причиною проблеми і як на неї можна впливати, щоб вирішити цю проблему.

Список використаних джерел

1. Laursen G. Business Analytics for Managers. Taking Business Intelligence Beyond Reporting / G. Laursen, J. Thorlund. – New Jersey: John Wiley and Sons. – 2010. – 273 p.
2. Pohl K. Requirements engineering fundamentals a study guide for the Certified Professional for Requirements Engineering exam: foundation level. – Santa Barbara: Rocky Nook Inc, 2011. – 233 p.

КУЩ Марія

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Приймаючи рішення про вихід на зовнішні ринки будь-яке вітчизняне підприємство повинне провести серйозну аналітичну роботу щодо визначення доцільності та можливої ефективності діяльності на зарубіжних ринках, прогнозування розвитку зовнішнього ринку, вивчення підприємницького середовища на зовнішніх ринках, оцінці ринкової зовнішньої ситуації, ступеня конкуренції і позиції конкурентів на ринку, рівня світових цін і тенденцій їх зміни, виявлення цільових ринків, ринкових сегментів, потенційних іноземних партнерів.

Визначальним фактором вирішення даних питань при поточну і прогностичну оцінку стану середовища, розробці стратегії розвитку ЗЕД, оцінці, змін в ході реалізації стратегії, доцільності проведення заходів щодо її коригування в цілях успішного стратегічного поведінки виступає стратегічний аналіз.

Організація і проведення стратегічного аналізу на підприємствах, що планують та здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, спрямована на виявлення стратегію розвитку ЗЕД факторів, реальних можливостей організації по реалізації свого зовнішньоекономічного потенціалу в поєднанні зі знанням зовнішнього макро- і мікрооточення в цілях забезпечення реалізації обраної стратегії і отримання стійких конкурентних переваг.

Використовувані методи стратегічного аналізу включають як традиційні статистичні та економіко-математичні методи (коефіцієнтний аналіз, факторний аналіз, прогностичні методи, імітаційне моделювання, системний аналіз, експертних оцінок та ін.), так і спеціальні методи стратегічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності (SWOT-аналіз, PEST-аналіз, GAP-аналіз, портфельний аналіз, сценарний аналіз, ринкове позиціонування і ін.).

З урахуванням сфери застосування методів стратегічного аналізу – зовнішньоекономічної діяльності підприємства-учасника – побудуємо модель стратегічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності у табл. 1.

Таблиця 1

Методи та моделі стратегічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності

Система показників стратегічного розвитку підприємств-учасників ЗЕД	PEST-аналіз	SWOT-аналіз	GAP-аналіз	Портфельний аналіз	Сценарний аналіз	Прогнозний аналіз	Ринкове позиціонування	Факторний аналіз	Модель п'яти конкурентних сил	Інформаційні технології
1. Фактичні дані 2. Еталонні значення: середньогалузеві; середньосвітові; середньоринкові; експертні; по стратегії. 3. Напрямки стратегічної активності: - прогнозні дані; - сценарії стратегічного розвитку; - зовнішньоекономічні ситуації. <i>Узагальнюючі показники:</i> - чисті активи; - стратегічний ефект; - чисті пасиви; - цінова складова; - зона економічної безпеки. (активна, пасивна, нейтральна); - маржа безпеки (активна, пасивна, нормативна); - значення розриву (активне, пасивне, нульове)	PEST-аналітичний похідний баланс	SWOT-аналітичний похідний баланс	GAP-аналітичний похідний баланс	Портфельний похідний баланс	Сценарний похідний баланс	Прогнозний похідний баланс	Сегментарний похідний баланс	Структурований похідний баланс	Кон'юнктурний похідний баланс	BPM, OLAP, ERP, Data Mining тощо

Джерело: побудовано автором.

Таким чином, зазначена методика стратегічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності заснована на використанні методів і моделей стратегічного аналізу у комплексі з інструментарієм аналітичного інжинірингу, що забезпечує інформаційно-аналітичне обґрунтування, розрахунок і інтерпретацію системи показників напрямків стратегічного розвитку підприємств-учасників ЗЕД.

Список використаних джерел

1. Титенко Л.В., Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс. URL: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.id=1770>

ЛАСКІН Микита

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АКТУАЛЬНІ КОМПЕТЕНЦІЇ БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Великі компанії мають в своїй структурі безліч відділів. Щоб покращити обмін інформацією між ними і оптимізувати бізнес-процеси, на підприємствах організовуються інформаційні комп'ютерні мережі (ERP-системи) – комплекс додатків, який дозволяє створити єдину автоматизовану систему управління підприємством або її ключовими бізнес-процесами. Їх розробкою займається системний аналітик. Він або модернізує систему, що вже існує на підприємстві, або моделює нову. У його обов'язки входить збір вимог до створюваного продукту за допомогою анкетування і інтерв'ю користувачів. Системний аналітик розробляє технічне завдання на створення програмного забезпечення, проектує документальне оформлення системної і програмної архітектури ІТ-системи, ставить завдання на розробку і тестування. А після закінчення проекту пояснює правила роботи користувачам і вирішує проблеми функціонування на всіх стадіях життєвого циклу інформаційної системи [1].

Business intelligence (BI) – це збирання, зберігання і аналіз даних що утворюються при діяльності організації. Метою business intelligence є підтримка прийняття кращих управлінських рішень [2].

У сучасному розумінні термін «Business Intelligence» вперше ввів Говард Дрезнер у 1989 році, як узагальнюючий термін для опису "концепцій та методів для покращення прийняття бізнес-рішень, використовуючи системи підтримки прийняття рішень, засновані на фактах".

Міжнародний Інститут Бізнес-Аналізу (ІІВА, International Institute of Business Analysis) визначає бізнес-аналітика «як посередника між зацікавленими особами для збору, аналізу, комунікації і перевірки вимог щодо зміни бізнес-процесів, регламентів і інформаційних систем. Бізнес-аналітик розуміє проблеми і можливості бізнесу в контексті вимог і рекомендує рішення, що дозволяють організації досягти своїх цілей» [3]. Таким чином, бізнес-аналітик в ІТ – це спеціаліст, який вміє перетворити невизначеність, ідею чи абстракцію на перелік однозначних, зрозумілих, змодельованих та задокументованих задач, які допоможуть бізнесу досягти поставлених цілей. Зазвичай від бізнес-аналітика очікують, що він буде відповідати за виявлення та збір вимог до програмного забезпечення,

дотримуватися плану робіт та буде забезпечувати регулярну комунікацію із замовниками та всіма зацікавленими користувачами.

Умовно, існує 5 основних різновидів бізнес-аналітиків:

- розробка ПЗ (software development);
- аналіз бізнес-даних (business intelligence);
- бізнес-архітектура (business architecture);
- інформаційні технології (information technology);
- управління бізнес-процесами (business process management) [4].

Головна задача бізнес-аналітика – виявити проблеми бізнесу замовника і знайти максимально ефективне її вирішення. Для цього він повинен володіти знаннями в предметній області. Бізнес-аналітик працює з вимогами на всіх етапах життєвого циклу розробки ПЗ і постійно виступає посередником між замовником і командою програмістів [5].

Тоді, виходячи із головної задачі бізнес-аналітика, можна виділити такі основні його обов'язки:

- опис і структурування вимог компанії замовника;
- взаємодія з співробітниками компанії замовника на етапі попереднього обстеження;
- виконання аналізу інформації, отриманої від співробітників компанії замовника;
- надання аналітичних висновків на основі отриманої інформації;
- проведення інтерв'ю з представниками компанії замовника;
- участь у попередніх продажах в ролі експерта [3].

Таким чином, проаналізувавши всі основні обов'язки, які покладаються на бізнес-аналітика в сучасних умовах, можна виділити наступні спільні навички, якими він має володіти:

- знання англійської та інших іноземних мов;
- знання методології планування та управління процесами і проектами;
- знання прикладного програмного забезпечення для управління документацією, процесами та проектами;
- знання бізнес-домену, конкретної галузі підприємства чи організації;
- вміння працювати з великими об'ємами інформації;
- вміння швидко навчатись та аналізувати інформацію;
- вміння візуалізувати та моделювати інформацію у різних формах, таблицях та схемах;
- мати навички міжособистісного спілкування.

Список використаних джерел

1. Бізнес аналітик – Каталог професій – [Електронний ресурс] - <https://www.education.ua/ua/professions/business-analyst/>

2. What is Business Intelligence? BI Definition – [Електронний ресурс] – <https://olap.com/learn-bi-olap/olap-bi-definitions/business-intelligence/>

3. Бізнес-аналітик – [Електронний ресурс] – <https://uk.wikipedia.org/wiki>

4. Бизнес аналитик в IT: 7 советов, которые помогут освоить профессию [Електронний ресурс] – <https://talks.happymonday.com.ua/biznes-analitik-v-it-7-sovetov/>

5. Бізнес-аналітик – BrainBasket Foundation – [Електронний ресурс] – <https://brainbasket.org/who-are-it-specialists-2/business-analyst/>

ЛЕВОНЮК Аліна

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Здійснення підприємницької діяльності нероздільно пов'язане із настанням непередбачених ризикових подій і, як результат, отриманням матеріальних і фінансових втрат та інших негативних наслідків. Сучасні умови функціонування підприємницьких структур в Україні характеризуються високим рівнем невизначеності, що пояснюється наявністю низки економічних ризиків, які безпосередньо впливають на фінансові результати суб'єктів підприємництва. Зазначена ситуація ускладнюється присутністю в сучасній вітчизняній податковій системі такого негативного явища, як податкова невизначеність. [1]. Це зумовлює потребу в об'єктивному оцінюванні та виваженому управлінні не тільки економічними, а й податковими ризиками, що сприятиме оптимізації економічних і адміністративно-управлінських витрат.

Останнім часом податкова ризикологія перебуває в епіцентрі наукових досліджень багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких І. Балабанов, І. Бланк, В. Вітлінський, Л. Карпов, Т. Козенкова, Л. Липнік, А. Матвійчук, М. Мигунова, Д. Тихонов, А. Шевелєв, Д. Щокін та ін. Попри те, що питанням податкового ризику приділяється значна увага в спеціалізованій науковій літературі, можна констатувати, що уніфікований підхід до ідентифікації вказаного феномену досі відсутній, і з цього приводу триває дуже активна полеміка.

Якщо говорити про податковий ризик загалом, абстрагуючись від протилежних інтересів держави і суб'єктів господарювання, які виникають у процесі оподаткування, то в цьому контексті нам імпонує доволі влучне визначення податкового ризику, сформульоване В. В. Вітлінським та О. В. Редичем: "Податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності, конфліктності та загроз, притаманних процесам оподаткування й адміністрування податків, що призводять до невикористаних можливостей, і фінансових збитків як для держави, так і для платника податків" [2, 3]. Щоправда, у наведеному визначенні не враховується той факт, що ризикові події у сфері оподаткування можуть мати не тільки фінансові, а й, зокрема, процесуально-правові та соціальні

наслідки: “Ризики оподаткування – це можливість виникнення негативних для податкової сфери економічних і соціальних наслідків через неефективність її побудови і функціонування, тактики і стратегії податкової діяльності чи впливу зовнішніх факторів” [4].

Таким чином, на основі аналітичного опрацювання різних наукових підходів до трактування сутності податкового ризику платника податків, врахування позитивних моментів і недоліків проаналізованих численних його дефініцій, виділення загальних і специфічних сутнісно-видових параметрів цього поняття пропонуємо уточнене визначення податкового ризику суб’єкта підприємництва.

Податковий ризик суб’єкта підприємницької діяльності є різновидом фінансового ризику, який має суб’єктивно-об’єктивну природу і виникає в процесі виконання підприємницькою організацією обов’язків платника податків. Він – це перманентна ймовірність настання в результаті впливу екзогенних і ендогенних факторів, пов’язаних з процесом оподаткування, фінансових, процесуально-правових, соціальних та інших наслідків, що характеризуються невизначеністю і проявляються як у вигляді різних втрат (збитків, невикористаних можливостей, упущеної вигоди), так і в можливості отримання додаткової вигоди (доходу, прибутку, економії витрат, додаткових можливостей) внаслідок негативних і позитивних відхилень від запланованих цілей податкової діяльності такого суб’єкта підприємництва.

Список використаних джерел

1. Юткіна Т.Ф. Податки і оподаткування: Підручник. - 2-е изд., Перераб. і доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 576 с.
2. Вітлінський В. В., Редич О. В. Концептуальні засади впровадження ризико-орієнтованого підходу у адмініструванні податків // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці. Тези доповідей 7-ої міжнародної науково-практичної конференції (м. Ірпінь, квітень 2009 р.). – Ірпінь: НУ ДПСУ. – С. 27–40.
3. Мигунова М. І., Циркунова Т. А. Оцінка податкових ризиків: Учеб. допомога; Краснояр. держ. торг.-екон. ін-т. - Красноярськ, 2005. - 72 с.
4. Десятнюк О. М. Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 107–115.

ЛІНІК Анастасія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

БІЗНЕС-МОДЕЛІ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Успішне функціонування і економічний розвиток підприємства їх діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки. Визначення чинників, що впливають на розвиток бізнес-моделей в сучасних умовах і компоненти, які забезпечують безпеку підприємства.

Важливим аспектом для бізнес-розвитку та управління підприємства є розуміння економічної безпеки підприємства як складного комплексного явища. Тому проблема пошуку і впровадження в практику нових форм і методів розвитку підприємства, розробка стратегії економічної безпеки підприємств дозволили б підготувати і реалізувати відповідні програми дій по нейтралізації зовнішніх і ліквідації внутрішніх, постійно виникаючих загроз.

В сучасній науці немає єдиного підходу до визначення бізнес-моделі розвитку підприємства, але існує декілька підходів до визначення категорії «управління економічною безпекою підприємства» [3]:

- цільовий підхід;
- системний підхід;
- функціональний підхід;
- процесний підхід.

Проведене дослідження виявило, що думка науковців різниться щодо розуміння підходів до управління економічною безпекою підприємства.

Популярною концепцією економічного розвитку підприємства – аналітичний метод, який дає можливість зрозуміти процеси, за допомогою яких підприємству вдається отримувати прибуток. [2, с. 352]

Досить часто комерційні конфлікти і проблеми формуються саме на рівні конкретних підприємств. Проте у нормативно-правових актах на рівні з поняттями національна економіка, національна безпека, безпека регіону, рівень економічної безпеки підприємств як такий не розглядається.

Бізнес-розвиток безпеки підприємства являє собою стан захищеності його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатності швидко усунути загрози, пристосуватися до

наявних умов, що негативно впливають на його діяльність. Зміст цього поняття включає систему заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників. [4, с. 14-24]

А. Сливоцький визначає бізнес - модель розвитку, як таку, за допомогою якої компанія вибирає споживача, визначає і диференціює свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає завдання, які вона може виконувати виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує дохід в результаті тих операції [1]. За словами А.Остервальда [5,с.159-166], бізнес-модель розвитку описує, як організація створює і забезпечує економічні, соціальні або інші цінності. В. Котельников [1] визначає бізнес-модель розвитку, як метод стійкого бізнесу, який перетворює вихідні дані - ресурси, компетенції та інновацій – в економічні показники.

Отже, виходячи з цього, належна робота керівництва в розвитку підприємства з формування системи його економічної безпеки має бути в тому числі направлена на виявлення джерел і розробку заходів з мінімізації негативного впливу факторів на життєдіяльність підприємства.

Для забезпечення економічної розвитку безпеки підприємство використовує всю сукупність своїх корпоративних ресурсів таких чинників бізнесу, які використовуються власниками та менеджерами підприємства для досягнення його цілей. Узагальнюючи підходів бізнес – моделювання розвитку підприємства включає:

– перший підхід (так званий "підхід, орієнтований на прибуток") - зосереджений на процесі створення цінності для споживачів і підприємства. Даний підхід описує бізнес-модель розвитку як процес створення і доставки цінності для клієнтів.

– другий підхід (так званий «Економічно орієнтований підхід») визначає бізнес-модель розвитку як метод ведення бізнесу, за допомогою якого компанія може забезпечити ефективну роботу, а саме з метою отримання доходу [6].

Проте, аналіз в даний час успішності бізнес-моделі розвитку існуючих підприємств і їх складових частин показує необхідність поєднувати два вище зазначених підходів. Бізнес-модель розвитку за концепцією Н. Ревуцька [5,с.159-166] являє собою поєднання елементів, які характеризують принципово різні від конкурентів операцій на основі ключових компетенцій, щоб максимізувати стратегічний розподіл ресурсів в бізнес-процеси для того, щоб створити продукт (послугу), яка відповідає пріоритетам споживачів, але на жаль не один з підходів та концепцій не враховує економічної безпеки підприємства.

Сучасна система управлінського обліку на підприємстві недостатньо прозора, відсутня оперативність, повнота і достовірність інформації, а також узгодженість цілей, що знижує ефективність і результативність

управління в розвитку підприємства нехтуючи економічною безпекою підприємства.

Таким чином в результаті створення моделі бізнес-розвитку та аналізу економічної безпеки підприємства на виході повинні формуватися методичні рекомендації щодо організації системи економічної безпеки підприємства.

Зауважимо, що при написанні бізнес-плану розвитку економічна безпека виступає як допоміжний бізнес-процес, тобто складається окремо як додаток до бізнес-плану та доводиться до відома обмеженого кола перших керівників підприємства. Ефективність механізму забезпечення бізнес-розвитку економічної безпеки підприємства може гарантуватись лише у разі активного використання усіх наведених елементів та постійного моніторингу його дієвості. Разом з тим, механізм управління бізнес-розвитку економічною безпекою підприємства має розглядатися як невід'ємна частина комплексу механізмів управління підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Маркова В.Д. Бізнес-модель // Міжнародний науково-аналітичний журнал: *Problemi sovremennoj ekonomiky*. - N 2 (34). - 2014. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId = 3072>.
2. Взаємодія учасників ходу інноваційного процесу у ланцюгу вартості: монографія /Північна Ірландія, Роман Патора, Д.М. Петровичу. Мавріна, г.о. Мірошник, Львів: Видавництво львівської політехніки, 2012. - 352 с.
3. Лазаренко М.П., Ніколаєнко К.В. Фінансова безпека підприємства та її управління. Електронний ресурс: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57970.doc.htm
4. Джонсон М. Винаходячи нову бізнес-модель / М.Джонсон, К.Кристенсенн, К.Кахермен // Журнал "& Stratehyu" .- 2009. - №1-2. - С. 14-24.
5. Лісницька В.В. «Взаємозв'язок бізнес-моделі та конкурентної стратегії підприємства»/ Б.Б. Лісницька // Стратегія економічного розвитку України.- Київ: Київський національний Університет імені Вадима Гетьмана. - 2012. -№ 30. - С. 159-166.
6. Лотенбакс Д. «Місце маркетингу в бізнес-моделі підприємства» / Д. Лотенбакс //Журнал "Новий маркетинг". - 2009. - № 12. - С.24-25.
7. Тренди майбутнього підприємництва /Журнал "& Stratehyu" .- 201
8. Карковська В. Я. Шляхи удосконалення управління економічною безпекою транспортних підприємств / В. Я. Карковська, І. В. Боднар // Молодий вчений. - 2014. - № 6(1). - С. 136-139.

ЛЯСКОВЕЦЬ Діана

магістрант кафедри митної справи

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Аутсорсинг як інструмент оптимізації витрат уже кілька десятиліть використовується провідними західними компаніями, що працюють на розвинених світових ринках. Спеціалізованим компаніям на заході передається керування різними видами діяльності: автопарки, кадри, логістика, складальне виробництво, маркетинг, реклама тощо. Світова економічна криза сприяла висуненню аутсорсингу на передній план, оскільки він дозволив компаніям оптимізувати свої витрати, зберігши при цьому досить високий рівень обслуговування клієнтів.

Реалізація концепції логістичного аутсорсингу тісно взаємопов'язана з концепцією інтегрованої логістики. Внаслідок цього твердження можна припустити, що застосування логістичного підходу і є основою формування підходів до безпосереднього впровадження логістичного аутсорсингу на конкретному підприємстві. Підхід до організації логістики, орієнтований на управління підприємством, слід розглядати як найбільш доцільний до застосування аутсорсингу, адже він дозволяє реалізувати один з головних принципів впровадження логістичного аутсорсингу – довгострокову спрямованість дій, заснованих на комплексному розумінні логістичної системи. Виходячи з цього, можна виділити дві спрямованості можливої передачі функцій на логістичний аутсорсинг:

1. Передача окремих логістичних операцій, або логістичної функції в рамках існуючих функціональних відділів компанії;

2. Комплексна передача логістичного бізнес-процесу функціонального комплексу логістики підприємства.

Залучення послуг аутсорсингу є стратегічним питанням та конкурентною перевагою для підприємства. М. Портер стверджує, що компанія може створювати свою конкурентну перевагу за рахунок оптимізації або координації зв'язків між ланками ланцюжка цінності за межами свого бізнесу. Проектуючи дане твердження на аутсорсинг, можна стверджувати, що різні стратегічні моделі аутсорсингу є інструментом такої оптимізації (рис. 1).

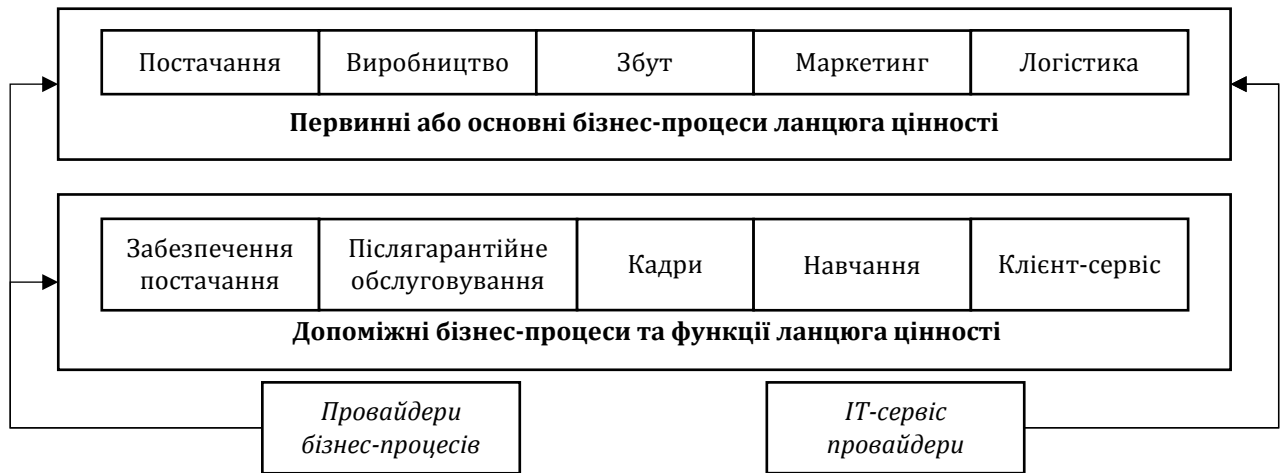


Рис. 1. Структура аутсорсингу бізнес-процесів підприємства

Джерело: побудовано автором.

Зазначена схема ілюструє можливу варіацію різних форм взаємодії з зовнішніми організаціями, яка може протікати в напрямку як розширення сфери, так і глибини цієї взаємодії.

Виділення напрямків за даним принципом знаходять своє відображення і в дослідженнях С. Клементе та М. Доннелана, які виділяють три типи моделей відносин при аутсорсингу бізнес-процесів [2, с. 868]:

1. Звичайний аутсорсинг, що передбачає використання вузькоспеціалізованого провайдера послуг для отримання досить обмеженого їх набору шляхом укладення звичайного контракту;

2. Спільний аутсорсинг, що передбачає співпрацю і гнучкість у взаєминах з провайдером, який може запропонувати широкий спектр послуг. Дослідники стверджують, що компанія і її партнер по аутсорсингу часто спільно визначають обсяг необхідних послуг.

3. Аутсорсинг з елементами реорганізації бізнесу. Дослідники позначають даний тип відносин як відносини, що приносять найбільшу вигоду його користувачам, оскільки крім всіх переваг, дозволяє збільшити частку ринку до 50%, подвоює доходи і змінює головні компоненти конкурентоспроможності. У свою чергу, С. Клементе, М. Доннелан цілеспрямовано прив'язують вибір того чи іншого типу, перш за все до рівня, на якому встановлюються цілі і завдання.

Розглядаючи логістичний аутсорсинг як стратегію оптимізації витрат підприємства особливе місце необхідно відвести системі контролінгу, що вимагає постійного моніторингу і оцінки структури взаємодії з точки зору відповідності мети. Під контролінгом логістичної системи розуміють сферу діяльності топ-менеджменту або власників компанії, яка включає в себе процес обробки даних (збір, підготовка, переадресація виробничої, фінансової та іншої облікової інформації), планування, орієнтоване на спільну мету, а також контроль досягнення

мети і прийняття управлінського рішення щодо управління витратами підприємства.

З визначення випливає, що для використання інструментів контролінгу в рамках реалізації стратегії логістичного аутсорсингу в більшості випадків необхідна перебудова планування, обліку і економічного аналізу в компанії. Слід враховувати, що контролінг ефективний тільки за умови врахування реальних результатів і можливостей компанії. Тому необхідним елементом контролінгу стає створення і ведення бази даних для управління за відхиленнями і для розробки альтернативних оптимізаційних рішень. При цьому контролінг об'єднує облік, планування, регулювання, інформаційну підтримку бізнес-процесів в єдину систему.

Дані таблиці наочно демонструють, що оцінка реалізації стратегій логістичного аутсорсингу здійснюється у двох напрямках: з одного боку, це оцінка самої стратегії логістичного аутсорсингу для замовників; з іншого боку, оцінка ефективності обраних стратегій розвитку аутсорсингової компанії.

В такому випадку суть методології впровадження системи збалансованих показників для оцінки ефективності аутсорсингової стратегії, на нашу думку, полягає в тому, що менеджмент компанії аутсорсера, а також замовники, проаналізувавши бізнес-процеси, виділяють значущі для кожної зі сторін сфери діяльності, об'єднуючи в сукупність показники, отримані з системи управлінського обліку, які підлягають регулярному вимірюванню і співвіднесення з плановими показниками для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, основний ефект впровадження логістичного аутсорсингу полягає в комплексному, системному підході до управління підприємством за допомогою вузької спеціалізації. При передачі бізнес-напрямків на логістичний аутсорсинг аутсорсером проводиться планування, контролюється потік товарів, запасів, сервісу і пов'язаної інформації від точки виникнення до моменту споживання з метою задоволення вимог споживачів і запитів власників та оптимізації витрат.

Список використаних джерел

1. Cronin M.J. Unchained value: the new logic of digital business / M.J. Cronin. – Boston, MA: Harvard Business Press, 2015. – 203 p.
2. Богдан С.В. Аналітичне забезпечення оцінки ефективності логістичного менеджменту підприємства / Л.В. Титенко, С.В. Богдан, О.Ю. Муравський // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 25. – С. 867–872
3. Титенко Л.В. Інформаційна логістика бізнес-процесів у системі стратегічного управління / Л. В. Титенко // Економіка та суспільство. – 2018. – Вип. 16. – С. 504–512

МАЦЕЛИК Михайло

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК СКЛADOVA ФУНКЦІЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ

Кожна організація існує для того, щоб створювати вартість для клієнтів, які зацікавлені в її діяльності. Проте всі види організацій, бізнес структур зіштовхуються з невизначеністю в процесі функціонування. Актуальність впровадження системи управління ризиками підприємства, як складової корпоративного управління полягає у необхідності вимірювання та аналізі рівня невизначеності, обґрунтуванні рівня ризику, який бізнес готовий прийняти або не прийняти, обравши доцільну стратегію реагування на подію.

Є ряд важливих для бізнесу ключових чинників ризику, які майже неможливо виразити та визначити кількісно. Для прикладу це може бути рівень лояльності клієнтів компанії, рівень споживчої привабливості компанії. Щоб вирішити питання вибору адекватних методів управління ризиками щодо чинників ризику, які складно формалізувати, необхідно враховувати ризико-формуючі причини та їх крос-функціональну взаємодію (крос-функціональна взаємодія – це координація діяльності всіх підрозділів з метою створення єдиного інформаційного простору підприємства для досягнення встановлених цілей та реалізації загальної політики) [2, с. 40].

Тому на сьогоднішній день, потрібен дієвий інструмент, який би водночас попереджував бізнес про ймовірність виникнення ризико-формуючих подій та допомагав приймати рішення управління ризиками на різних етапах управління (ідентифікація ризиків, їх аналіз, вибір адекватного методу реагування).

Ризик – це наявна причина, або сукупність причин, які можуть викликати подію у майбутньому з певною ймовірністю та наслідками. Підходи вчених щодо визначення поняття ризик дуже подібні між собою, а подекуди навіть ідентичні [3, с.4]. У практичній діяльності підприємств управління ризиками (ризик-менеджмент) має велике значення для забезпечення їх стабільного та ефективного функціонування.

Визначення ризик-менеджменту формується та видозмінюється відповідно до цілей організацій та виду господарської діяльності. На думку авторів, ризик-менеджмент – це складова корпоративного управління підприємством, яка впроваджується з метою здійснення циклічного та

безперервного контролю за наявними ризиками для досягнення поставлених цілей організації [1, с. 35].

Управління ризиками в практиці функціонування підприємств – складний і дуже важливий процес, який потребує відповідних інструментів. Будуючи ефективну систему управління ризиками підприємства, менеджерам слід використовувати допоміжні інструменти, зокрема такі, як: «SWOT аналіз», «опитування», «анкетування» та «проведення фокус-груп (Метод дозволяє розкрити мотивацію людей, побачити варіанти сприйняття/ставлення до проблеми)» [3,]. Виходячи з аналізу наукових праць та з досвіду авторів, було обґрунтовано мінімальні вимоги для впровадження моделі управління ризиками:

1. Наявність комісії, комітету, департаменту, або відповідальної особи за функцію управління ризиками. Функція управління ризиками як правило включає: виявлення, аналіз, моніторинг ризиків, доведення інформації до відома ризик-менеджерів (членів Ради Директорів, власника бізнесу, акціонерів).

2. Інструменти управління ризиками:

2.1. Розроблена експертами таблиця ризиків, яка виокремлює зони відповідальності структурних підрозділів та бізнес процеси за які відповідає кожен з них.

2.2. Адаптована під бізнес матриця ризиків, яка визначає їх рівень за критеріями ймовірність настання та сила впливу.

2.3. Матриця прийняття рішень, яка включає ризико-формуючі причини, критерії ризику для кожної з них та ризик-результати, які настають при ігноруванні ризико-формуючих причин. Матриця прийняття рішень має відповідати типу діяльності бізнесу, стратегії, а її використання, як наслідок, забезпечувати захист матеріальних та нематеріальних активів компанії [4, с. 11].

Причини (ризико-формуючі елементи) – це основа ризику, існують в кожній зоні відповідальності, для кожного процесу на всіх підприємствах, можуть мати різні вимірники (кількість, вартість, наявність або відсутність, актуальність, рівень небезпеки тощо).

Рівень ризику – це фільтри, які встановлюються окремо для кожної причини в залежності від рівня адаптації до ризику, потреб бізнесу, виду діяльності. Відповідальними на підприємстві особами за підтримку та регулювання рівня ризику можуть бути: власник процесу, ризик-менеджер, комісія чи комітет з управління ризиками [3, с. 5].

Крос-функціональна причина – це ризико-формуючий елемент, який присутній і впливає на декілька ризиків (>1), така причина є ключовою та потребує більшої уваги менеджерів. Ризик-результат – це сукупний ризик, який визначено за ризико-формуючим елементам (причинам) та крос-функціональним причинам [3, с. 6].

Отже, ефективне управління ризиками будь-якого підприємства є запорукою його стабільного функціонування. Для забезпечення ефективного ризик-менеджменту необхідні відповідні інструменти.

Перевагами запропонованої моделі є універсальність, оперативність та можливість управляти ризиками без застосування програмного забезпечення. Водночас реалізацію цієї моделі можна автоматизувати, що зменшить час, трудомісткість та суб'єктивність прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Карась О.О., Вертель В.В. Ризик менеджмент, методичні вказівки щодо самостійного вивчення матеріалу. – 2015. – 35 с.
2. The Institut of Internal Auditors міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [стандарти]. – 2017. – С. 40
3. Н'ямукапа Аліса Тінаше Артурівна управління ризиками в ланцюгах постачань // Ефективна економіка. – 2014. – №1 – С. 4 - 6.
4. Олійник В.М., Фролов С.М., Кобушко І.М. Ризик-менеджмент у сфері фінансових послуг: [конспект лекцій]. – 2014. – 11 с.

МЕЛЬНИК Валерія

студент ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ІТ-ТЕХНОЛОГІЇ ТА БІЗНЕС-АНАЛІТИКА

Бізнес-аналітика може розглядатися як процес аналізу інформації для прийняття бізнесових рішень, до якої входять: методи збору та обробки інформації, оцінку ризиків, моделювання і прогнозування за допомогою інформаційних технологій. Використання бізнесової аналітики у різних сферах, зокрема у менеджменті та фінансах, сфері послуг, свідчить про висхідний інтерес до професії аналітика. На даний момент активно розвивається відділ електронної комерції, тому й інтерес до цього питання постійно зростає.

Бізнес-аналіз як оцінка існуючого стану справ в компанії розглядається низкою вчених: Бариленко В., Добра Пол, Карлберг К., Кухар А., Маршал А., Самуельсон П., Шалахін А. тощо. У більшості випадків бізнес-аналіз проводиться з метою окреслення шляхів вирішення бізнес-потреб, бізнес-цілей, чи подолання перешкод на шляху до реалізації цих цілей [2]. Бариленко В. розглядає бізнес-аналіз як важливий вид консалтингових послуг [1]. Конрад Карлберг розглядає розв'язок бізнес-задач за допомогою прикладного програмного забезпечення [3].

Метою є аналіз зв'язку інформаційних технологій та бізнесового аналізу. У відповідності до мети конкретизовано завдання: проаналізувати дефініцію "бізнес-аналізу"; проаналізувати основні етапи роботи бізнес-аналітика; виконати класифікацію програмних засобів бізнесового аналізу; розглянути класифікацію інформаційно-аналітичних систем; дослідити зв'язок інформаційних технологій та бізнесового аналізу.

Бізнесова аналітика – процес перетворення даних в інформацію, тобто у нові знання, які можуть бути використані для збільшення ефективності та конкурентноздатності підприємства. У сучасній інтерпретації термін "Business Intelligence" (BI) вперше був введений компанією Gartner в 80-х роках ХХ ст. В 1996 р. Gartner дала наступне визначення терміну Business Intelligence: програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, яка міститься в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних і обґрунтованих управлінських рішень [2].

Серед найголовніших переваг бізнес-проектів слід назвати невеликий обсяг інвестицій, що необхідні для реалізації бізнес-проекту. За умови, що вимоги до профільних фахівців зростають, необхідність постійного вдосконалення та поповнення знань в ІТ-сфері для сучасного фахівця є необхідністю. Бізнес аналітик – це фахівець, який досліджує проблему замовника, аналізує її, пропонує рішення (систему рішень). Робота бізнес-аналітика включає наступні етапи: виявити потреби замовника, зрозуміти проблему, яку він хоче вирішити; самостійно або за допомогою команди сформулювати концепцію рішення; оформити концепцію в технічне завдання з конкретними вимогами до майбутнього продукту (для цього використовуються різні техніки бізнес-аналізу – побудова моделей процесів і структур, прототипи користувальницького інтерфейсу, сценарії використання).

Зрозуміло, що в бізнес-аналітиці неодмінно повинні бути реалізовані 3 основні категорії функцій: можливість інтеграції (ВІ інфраструктуру; управління метаданими; розробку та взаємодію); представлення інформації (звітність, контрольні панелі, оперативні запити, інтеграцію з доданками); аналіз даних (оперативну аналітичну обробку даних; розвинену візуалізацію; моделювання, прогнозування та дослідження даних та карти показників).

Інструментальне програмне забезпечення для створення інформаційно-аналітичних систем, яке використовується сьогодні на підприємствах, в компаніях і організаціях, можна поділити по ряду наступних ознак: за функціональністю (повнофункціональні; часткові); за формою подання оброблюваних даних (для роботи зі структурованими даними (цифрові дані); для роботи з неструктурованими даними (текстові, відео, графіка, комбіновані); за ступенем автоматизації логічних операцій (комплекси пошуку і збору даних, аналітичні комплекси, пошуково-аналітичні комплекси). Інформаційно-аналітичні системи класифікують зокрема по типу задач, які вони вирішують.

Отже, на підставі розглянутих напрямків бізнес-аналітики та приблизних витрат на входження до кожної ніші можна зробити такі висновки. Більшість перерахованих ідей бізнес-аналітики вимагають наявності спеціалізованих знань, парку сучасних технічних засобів, але потрібно мати кваліфікований персонал, а також мати розуміння про специфіку цієї проблематики стосовно певної країни.

В області ВІ-систем на ринку інформаційних технологій в нашій країні представлені компанії-розробники програмного забезпечення зарубіжного походження, тому що наразі в Україні такі розробки майже не проводяться.

Крім того автоматизовані системи бізнес-аналітики не мають високого попиту в українського споживача оскільки вважається, що ВІ-рішення неактуальні для поточного рівня розвитку автоматизації в країні.

Список використаних джерел

1. Актуальний бізнес в Україні 2017-2018: ТОП 7 ідей // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/aktualnij-biznes-v-ukraine-top-7-vostrebovannyh-idej/>
2. Вступ до data science та бізнес-аналітики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://edx.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Analytics101/2015_Spring/about
3. Бізнес-аналітик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://brainbasket.org/who-are-it-specialists-2/business-analyst/>

**МІЗИРЕНКО Олександр,
МУРАВСЬКИЙ Олександр**

магістранти кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ПОДАТКОВИЙ РИЗИК ЯК КОМПЛЕКСНА КАТЕГОРІЯ В ДЕРЖАВНОМУ ПОДАТКОВОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ

Більшість сучасних науковців визначають податковий ризик як ймовірність втрати або недоотримання бюджетних коштів. Дана позиція є цілком обґрунтованою та не потребує її спростування. На нашу ж думку, під податковим ризиком (з боку держави) пропонуємо розуміти загрозу недоотримання податкових надходжень до бюджету у зв'язку із застосуванням платниками податків методів та схем оптимізації, використанням прогалів та суперечливих аспектів податкового законодавства, що формуються під впливом зовнішніх (незалежних) та внутрішніх (контрольованих) інституційних факторів.

Формуючи розуміння поняття «податковий ризик», більшість науковців не сходяться у питанні природи податкового ризику, і це має місце у дискусійній площині, адже з одного боку податковий ризик зумовлений неправомірними діями платників податків по відношенню до фіскальних органів, а з іншого – податковий ризик має суто фінансову природу його походження та наслідків, адже втрати, викликані появою та дією податкового ризику, пов'язані з можливістю недоотримання податкових надходжень до бюджету. У свою чергу, можемо зазначити, що податковий ризик є комплексною категорією і вважати за природу його походження «фінансову», на нашу думку, є хибним та необґрунтованим. При цьому фінансовий аспект прояву податкового ризику має місце у випадку розгляду наслідків. Можемо свідчити, що зазначені суперечності викликані великою кількістю наукових напрацювань та підходів до класифікації податкового ризику, систематизація яких відображена у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація податкового ризику (з позиції держави)

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види податкового ризику
1	за джерелами виникнення	– зовнішній (систематичний) ризик; – внутрішній (несистематичний) ризик;

2	за величиною втрат	– допустимий ризик; – критичний ризик; – катастрофічний ризик;
3	за можливістю прогнозування	– прогнозований ризик; – непрогнозований ризик;
4	за характером ризикової події	– чистий ризик; – спекулятивний ризик;
5	за природою походження та дії	– інформаційний ризик; – процесний ризик; – ризик середовища; – репутаційний ризик; – фінансовий ризик;
6	за сферою дії та виникнення	– ризик податкової політики; – ризик планування та прогнозування надходжень; – ризик уникнення оподаткування; – ризик порушення законодавства; – ризик адміністрування.

Джерело: систематизовано авторами на основі [4, 7, 18]

Зауважимо, що пп. 1-5 наведеної вище класифікації податкового ризику окреслюють загальні критерії та види економічного ризику, до якого й відносять безпосередньо податковий, а п. 6, у свою чергу, вже звужує класифікаційну ознаку та приналежність податкового ризику.

У свою чергу, вважаємо за недоцільне у цілях ефективного управління, яке розкривається через процеси ідентифікації та мінімізації (або повної ліквідації) податкового ризику, здійснювати його класифікацію за вищенаведеними критеріями.

Враховуючи те, що податковий ризик як комплексна категорія, формується під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, пропонуємо розкласти його на складові, відображені на рис. 1.

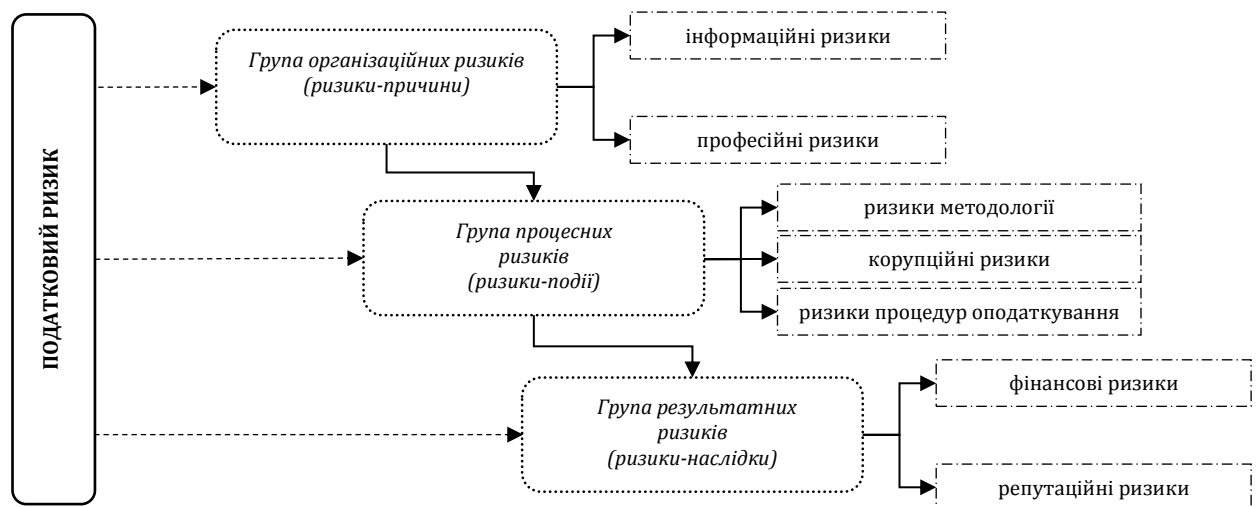


Рис. 1. Складові податкового ризику як комплексного явища

Джерело: розроблено авторами.

Розглянемо детальніше кожен з груп ризиків.

I. Група організаційних ризиків (ризиків-причин):

– інформаційний ризик пов'язаний з нестачею інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище, неможливістю своєчасно відстежити актуальну версію законодавчих та нормативних актів;

– в науковій періодиці сутність ризику професійної діяльності пов'язана, перш за все, з браком кваліфікованих кадрів або низькою кваліфікацією існуючого персоналу фіскального органу, можливістю допущення помилок під час формування професійної думки стосовно певного питання або проблеми (наприклад, трактування окремих законодавчих аспектів).

II. Група процесних ризиків (ризиків-подій):

– ризики методології оподаткування – підгрупа ризиків, які виникають внаслідок порушення встановлених законодавством вимог щодо напрямів та принципів державної податкової політики;

– корупційні ризики – ризики, що виникають внаслідок дії правових, організаційних та інших факторів, що породжують та заохочують посадових осіб фіскальних органів до здійснення корупційного правопорушення на користь платника податку;

– ризики процедур оподаткування визначаються як відхилення від усталених та урегульованих норм і стандартів адміністрування податків, контролю за методами їх справляння та подальшого цільового та ефективного використання.

III. Група результатних ризиків (ризиків-наслідків):

– фінансові ризики – у загальноприйнятому визначенні – події, настання яких призводить до втрати фінансових ресурсів (в даному контексті – фінансових ресурсів держави);

– репутаційні ризики – події, настання яких призводить до погіршення репутації фіскальних органів, підвищення недовіри до вітчизняної системи оподаткування тощо.

Таким чином, податковий ризик, на нашу думку, є комплексним явищем, який формується під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності фіскального органу – невизначеності, податкових суперечок, недостовірності інформації, низькою кваліфікацією кадрів тощо.

Список використаних джерел

1. Воронкова О.М. Управління податковими ризиками у сучасній системі фінансової безпеки України // Вісник ЧНУ. – 2018. – № 3. – С. 10-17

2. Ідентифікація ризиків в обліково-аналітичній системі підприємства: конспект лекцій / Л.В. Титенко. – Ірпінь: УДФСУ, 2018. – 95 с.

3. Філіна Ф.Н. Аналіз податкових ризиків / Ф.Н. Філіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buh.ru/?page=article&item=1467>

4. Богдан С.В. Аналітичний інструментарій управління ризиками податкового консультування / Л. В. Титенко, С. В. Богдан // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. 28. – 359–366

5. Богдан С.В. Обліково-інформаційне забезпечення управління ризиками податкового консультування / Л.В. Титенко, С.В. Богдан // Економіка та суспільство. – 2019. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/202.pdf

МОШКІВСЬКА Інна

студент обліково-фінансового факультету

Науковий керівник:

КОЦЕРУБА Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Особливе місце у структурі потенціалу підприємства займає його кадрове забезпечення. Ефективність розвитку національного господарства та економіки, загалом, залежить від результативності його використання.

Аналіз та проблеми ефективного використання кадрового потенціалу підприємства вивчали такі науковці, як М.І. Баканов, І.Д. Лазаришина, Г.В. Савицька, А.Г. Семенов, С.І. Шкарабан. та ін. Незважаючи на дослідження ряду науковців, питання економічного аналізу в системі управління кадровим потенціалом підприємства залишається науково невирішеним. Управління кадровим потенціалом підприємства починається з аналізу, який визначає раціональність їх використання, ступінь відповідності потребам підприємства, розкриває зміни саме кадрового потенціалу працівників під впливом низки факторів. Результати аналізу слугують основою для розробки прогнозів в сфері праці (можливої потреби в робочій силі, її кваліфікації тощо), плануванні заходів з підбору, навчання та адаптації кадрів особливо необхідне в сучасних умовах розвитку економіки. Великий інтерес до аналізу представляють через зміни структури працюючих, внаслідок руху кадрів на підприємстві (зміна складу кадрів за віком, статтю, стажем роботи, освітою та інших показниках, які характеризують якісну сторону кадрового потенціалу). За результатами економічного аналізу виявляють обсяг вибуття кадрів, планують заходи по розв'язанню соціальних проблем (для молоді, осіб перед пенсійного та пенсійного віку), обґрунтовують напрями підготовки кадрів, кваліфікаційного руху, стабілізації колективу тощо. Система управління кадровим потенціалом складається з наступних взаємопов'язаних функцій:

1. планування;
2. облік;
3. аналіз;
4. прийняття управлінських рішень [3].

В результаті застосування усіх чотирьох складових системи управління кадровим потенціалом змінюється ефективність праці співробітників, поліпшується структура колективу.

З метою визначення ефективності управління кадровим потенціалом дослідимо існуючі методи аналізу його рівня. В загальній теорії оцінювання потенціалу підприємства виділяють вартісні та відносні методики.

Вартісна оцінка кадрового потенціалу включає три підходи рис. 1.



Рис. 1. Підходи до вартісної оцінки кадрового потенціалу

Джерело: складено автором на основі [2].

Досить поширеною можна рахувати коефіцієнтну методіку оцінки трудового потенціалу підприємства, яка за своєю суттю є «гібридом» витратних і порівняльних підходів до оцінки рис. 2.



Рис. 2. Підходи до відносної оцінки кадрового потенціалу

Джерело: складено автором на основі [2].

Аналізуючи вище сказане, оптимальним буде створювати на підприємстві п'яту підсистему управління кадровим потенціалом економічно-оцінюючу.

Складовими ефективного управління кадровим потенціалом є чисельність персоналу, продуктивність праці, витрати на утримання персоналу, поповнення (наймання) персоналу, адаптація та розвиток персоналу, поліпшення умов праці, соціальний розвиток підприємства.

Основою цієї підсистеми будуть функції проведення оцінки вартості кадрового потенціалу та аналізу ефективності роботи персоналу підприємства, це дозволить реалізувати одну з основних функцій управління – контроль, а також надасть інформацію щодо перспективних шляхів нарощування [4].

Отже, у теперішній час управлінські рішення та дії необхідно базувати на точних, глибоких розрахунках та всебічному економічному аналізі. Управлінські рішення повинні бути науково обґрунтованими, мотивованими, оптимальними. Невраховуючи роль аналізу кадрового потенціалу призводять до помилок в планах й управлінських діях та до відчутних втрат, а ті підприємства, де серйозно ставляться до аналізу кадрового потенціалу, мають хороші результати, високу економічну ефективність. Тому, вкрай важливо приділяти увагу аналітичним дослідженням кадрового потенціалу підприємства, який формує основу його конкурентоспроможності. За цих умов виникає потреба в поглибленні та вдосконаленні методичних положень економічного аналізу.

Список використаних джерел

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа / Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. – М. : Финансы и статистика – 2017. – 536 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є. В.Мних. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2015. – 514 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда: монография / А.Я. Кибанов, Ю.А. Дмитриева; Гос. ун-т управления. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 229 с.
4. Чорна Т.О. Аналіз показників динаміки заробітної плати по регіонах України в період антикризового регулювання економіки. Регіональна бізнес-економіка та управління Науковий, виробничо-практичний журнал.-№ 1, 2016.-с.77-84.

**НАГИБІНА Ольга,
СЛИНЯВЧУК Юлія**

студенти ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

ВИКОРИСТАННЯ CVP-МЕТОДУ В БІЗНЕС-АНАЛІЗІ

Маржинальний аналіз сприяє виявленню оптимальних пропорцій між витратами, ціною і обсягом реалізації, що дає можливість визначити для кожної конкретної ситуації обсяг реалізації, що в свою чергу забезпечує беззбиткову діяльність. Цей вид аналізу ще носить назву CVP-аналіз (cost - volume - profit або витрати - обсяг - прибуток).

Актуальність даного методу полягає у тому, що він дає можливість отримати достатню кількість інформації для операційного та стратегічного контролю витрат та надає щонайбільший ефект у досягненні цілей бізнесу. Проблема даного методу включає в себе потребу мати точне розуміння про сутність CVP-аналізу в сучасних умовах тому, що в більшості підприємств здійснюється облік витрат, без розбиття їх за критеріями, що є необхідним знаходження інструменту реалізації класифікації витрат на постійні та змінні.

Основними показниками маржинального аналізу є:

- змінні витрати;
- постійні витрати;
- маржинальний дохід;
- критичний обсяг виробництва (поріг рентабельності, точка беззбитковості);
- запас фінансової міцності;
- ефект виробничого (операційного) важеля [1].

Для здійснення CVP-аналізу потрібно мати окремо дані про постійні та змінні витрати підприємства, але бухгалтерський облік не включає таку класифікацію, тому варто визначити яким саме методом оптимально визначити величину постійних та змінних витрат. Аналізуючи досвід функціонування прибуткових підприємств в умовах ринку можна зрозуміти доцільність планування загальних витрат з розбиттям їх на постійні та змінні [2-3].

Маржинальний метод аналізу уособлює в собі те, що кожна продана одиниця продукції надає отримання маржинального доходу, який в першу чергу іде на покриття постійних витрат, а лиш потім – на формування прибутку. Іншими словами, для досягнення «точки беззбитковості» (Точка

беззбитковості- це обсяг або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків) [4]. Необхідно реалізувати таку кількість одиниць продукції, яка покриє суму питомих маржинальних доходів, що дорівнює величині постійних витрат. Отож, для знаходження «точки беззбитковості» варто суму постійних витрат поділити на певний маржинальний дохід [5].

Проаналізувавши метод CVP-аналіз стало зрозумілим, що він забезпечує управління процесом досягнення оперативних цілей підприємства шляхом системного та безперервного удосконалення роботи підприємства. Саме це є передумовою запобігання кризи та сприяє довгостроковому існуванню на ринку. Отже, CVP-аналіз - це інструмент управління процесом досягнення оперативних цілей підприємства шляхом безперервного системного удосконалення роботи підприємства на підставі систематичного відстеження та вивчення залежності між змінами обсягу діяльності, загальними надходженнями від реалізації продукції, витратами та прибутком.

Список використаних джерел

1. Маржинальний аналіз (CVP-аналіз). Теорія економічного аналізу: веб-сайт. URL: https://stud.com.ua/53281/ekonomika/marzhinalniy_analiz
2. Drury C. Management and Cost Accounting [eBook version] / Colin Drury. – [10th Edition]. – New Jersey: CENGAGE, 2018. – 866 p. – Retrieved URL: <https://www.cengage.co.uk/books/9781473748873/>
3. Atkinson A.A. Management Accounting: Information for Decision-Making and Strategy Execution / A.A. Atkinson, R.S. Kaplan, E.M. Matsumura, S.V. Young. – [6th Edition]. – New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2012. — 551 p.
4. Точка беззбитковості. Вікіпедія: веб-сайт. URL https://uk.wikipedia.org/wiki/Точка_беззбитковості
5. Михальська, О. Л. Ефективність застосування методів маржинального аналізу на олійно-жирових підприємствах України/ Олена Леонідівна Михальська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / “Економічна думка”, 2014. – Том 16. – No 2. – С. 124-131. – ISSN 1993-0259.: URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/472/251>

НЕТРЕБКО Катерина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Інформація в сучасному світі, як зазначалося, стала одним з найважливіших ресурсів, а інформаційні системи стали необхідним інструментом майже в усіх сферах діяльності. Різноманітність завдань, що вирішуються за допомогою ІС, призвела до появи багатьох різних типів систем, що відрізняються принципами побудови та правилами інформації, що містяться в них. Інформаційні системи можна класифікувати на ряд різних атрибутів. В основу цієї класифікації покладено найсуттєвіші ознаки, що визначають функціональність та особливості сучасних систем [4, с.16].

Тому інформаційна система - це система зв'язку, яка забезпечує збирання, пошук, обробку та передачу інформації. Інформаційна система як система управління тісно пов'язана як із системами зберігання інформації, так і з іншими системами, що забезпечують обмін інформацією в процесі управління. Він охоплює набір інструментів та методів, які дозволяють користувачеві збирати, зберігати, передавати та обробляти обрану інформацію [1, с.3]. Таким чином, інформаційні системи та технології дозволяють оптимізувати та упорядкувати функції управління за допомогою використання сучасних засобів отримання, обробки та передачі інформації. Діяльність з управління може бути представлена у вигляді цілком існуючої системи інформаційних взаємодій персоналу компанії. Оволодіння та управління механізмом складання та уособлення стосунків є запорукою управління не тільки поведінкою особистості, а й управління різними процесами міжособистісної взаємодії людей [2, с.10]. На мою думку, управлінські інформаційні системи допомагають менеджерам у складанні звітів, надаючи їм постійний доступ до інформації про поточний стан справ компанії. Зазвичай вони обробляють інформацію про внутрішні події, а не зовнішні події. Ці системи в основному виконують функції планування, контролю та прийняття рішень на рівні управління. Роблячи це, вони отримують дані з систем обробки транзакцій [3, с.17].

IS-Pro – це система бухгалтерського обліку, податків, персоналу та бухгалтерського обліку. Застосовується в промисловості, транспорті, охороні здоров'я, уряді, фінансових установах. ISpro Enterprise Automation - це набір взаємопов'язаних модулів (підсистем). Кожна підсистема має певну

незалежність, тому ISpro можна збирати виключно для потреб замовника. Завдяки гнучкому вибору функціональних можливостей, програмний комплекс автоматизує бізнес-процеси, не обтяжуючись зайвими функціональними можливостями та витратами на впровадження. Ми не робимо так звану «коробкову версію» зі стандартною функціональністю, ми адаптуємо нашу систему до потреб підприємства. Ми допоможемо вам вибрати свій варіант модульної композиції для вирішення поставлених завдань [4, с.26].

Таким чином, система "IS-PRO" дозволяє вести облік взаємовідносин з контрагентами, керувати логістичними та складськими ресурсами, планувати та вести облік виробництва, керувати персоналом та проводити розрахунок заробітної плати, керувати експортно-імпортними операціями, вести бухгалтерський та податковий облік, підрахувати до фінансового аналізу.

Список використаних джерел

1. Антоненко В. М. Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями : навч. посібник / В. М. Антоненко, С. Д. Мамченко, Ю. В. Рогушина. – Ірпінь : Нац. університет ДПС України, 2016. – 212 с.
2. Міронова Ю. В. Особливості процесу оптимального управління ефективністю праці на підприємствах / Ю. В. Міронова, С. О. Петров, А. Ю. Франчук, Н. В. Лисак // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2015.
3. Ванькович Л. Я. Характеристика окремих типів управлінських інформаційних систем / Л. Я. Ванькович // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2008.
4. Павлиш В. А., Гліненко Л. К. Основи інформаційних технологій і систем: Навчальний посібник. / Павлиш В. А., Гліненко Л. К. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013.
5. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології обліку : навч. посібник / Л. О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2003.

ОЛІЙНИК Валерія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**ІНСТРУМЕНТИ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА БІЗНЕСУ**

Стратегія поведження будь якого підприємства зумовлює аналіз як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. Аналіз зовнішнього середовища передбачає детальне вивчення кожного аспекту його діяльності: постачання ресурсів, нові технології, наявність додаткового капіталовкладення, ринки збуту і безпосередньо споживачів. Внутрішнє середовище включає в себе конкурентоспроможність товару, кваліфікованих працівників, перспективу подальшого розвитку та розширення діяльності підприємства.

Оцінка та стан бізнесу, сьогодні, є одним із головних етапів у процесі вивчення об'єкта. Питання, пов'язані з аналізом бізнесу розкривали наступні науковці: Гасюк А.Д., Громовик Б.П., Мнушко З.М., Рогуля О.Ю., Ярмо Н.Б., та інші. Аналіз ділиться на зовнішній та внутрішній. До зовнішнього відносять такі відомі способи як PESTLE-аналіз, PEST-аналіз, PESTI-аналіз. Найвідомішим серед внутрішнього аналізу є SWOT-аналіз. У даному дослідженні зосередимо увагу на SWOT та PEST-аналіз. Найчастіше, при комплексному аналізі стану підприємства використовують SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз зовнішнього середовища організації звертає увагу на виявленні негативних випадків і можливостей, які можуть виникнути у будь-якому аспекті організації, як сильних, так і слабких сторін, якими притаманні організації. Тому для вирішення цього завдання вчені розробили деякі прийоми аналізу середовища, що застосовуються в стратегічному управлінні.

Для прикладу побудуємо матрицю SWOT звичайного підприємства, основною діяльністю якого є випуск кондитерських виробів.

Таблиця 1

SWOT-аналіз підприємства

	О	Т
S	SO ₁ – висока конкурентоздатність SO ₂ – розширення промисловості	ST ₁ - перерва на виробництві через збій техніки ST ₂ - втрата споживача у результаті підвищення цін на товар через високу якість

W	WO ₁ – вихід на нові ринки з метою уникнення збитків	WT ₁ – низька платоспроможність
	WO ₂ – використання інноваційних технологій з метою зменшення рівня витрат	WT ₂ – банкрутство WT ₃ – швидке витіснення з ринку

Джерело: побудовано автором.

де: S (strengths) – сильні сторони; W (weaknesses) – слабкі сторони; O (opportunities) – сприятливі можливості; T (threats) – загрози; SO – сила і сприятливі можливості; ST – сила і загрози; WO – слабкість і можливості; WT – слабкість і загрози.

Даний метод яскраво ілюструє з якими ситуаціями може зіштовхнутися підприємство, завдяки чому є можливість підготуватися до екстрених випадків та проаналізувати доцільність його функціонування в цілому. Чим більше буде наведено факторів у кожній комірці, тим краще аналітик буде розуміти шанси підприємства на рику.

Сутність PEST-аналізу полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства [2]. Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, невідконтрольних підприємству, але здійснюючих вплив на прийняття стратегічних рішень [2]. Існує три етапи проведення PEST-аналізу:

1. Розробляється перелік зовнішніх стратегічних факторів, що мають високу ймовірність реалізації й впливу на функціонування підприємства.

2. Оцінюється значимість (ймовірність здійснення) кожної події для даного підприємства шляхом присвоєння йому певної ваги від одиниці (найважливіша) до нуля (незначна). Сума значень показника ваги кожного фактора повинна дорівнювати одиниці, що забезпечується нормуванням.

3. Дається оцінка ступеню впливу кожної фактора-події на стратегію підприємства по 5 бальній шкалі: «п'ять» - сильний вплив, серйозна небезпека; «одиниця» - відсутність впливу, загрози [2].

Список використаних джерел

1. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства : веб-сайт: <https://buklib.net/books/23995/>.

2. SWOT та PEST-аналіз діяльності підприємства: веб-сайт: https://knowledge.allbest.ru/marketing/2c0b65625b3bd69b4d43a88521306c37_0.htm

ОСТАПЕНКО Максим

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

SWOT-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРІН ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах підприємницька діяльність базується на постійному моніторингу та діагностиці внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, необхідних для прийняття управлінських рішень.

SWOT-аналіз є одним із найбільш часто використовуваним інструментом і універсальним методом стратегічного менеджменту. Він безпосередньо і опосередковано впливає на функціонування підприємства на ринку. Підприємство може обґрунтовувати свої цілі та стратегії, як в стабільних так і в кризових умовах економіки, саме завдяки SWOT – аналізу.

SWOT-аналіз розглядає питання, які стосуються коректності та повноти формування можливостей і загроз, кількісної оцінки ступеня їх впливу на розвиток підприємства та його сильних і слабких сторін.

При розробці стратегії головною проблемою є врахування результатів аналізу, що є одним із елементів стратегічного менеджменту, ознаками якого є динамічність формування стратегії та необхідність управління стратегічними змінами. Створення стратегічного менеджменту потребує постійного об'єктивного та якісного аналізу, безперервного вдосконалення потрібного методичного інструментарію.

Мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні та удосконаленні SWOT-аналізу, його використанні в українській економіці на основі систематизації існуючих пропозицій.

Для вирішення поставленої мети розглядаються такі завдання:

- обґрунтовано актуальність вдосконалення SWOT-аналізу;
- досліджено роль SWOT-аналізу в економіці України;
- розглянуто процес становлення системи SWOT-аналізу в Україні;
- запропоновано шляхи вдосконалення SWOT-аналізу в Україні.

Головною метою проведення SWOT-аналізу є отримання достовірних даних про можливості підприємства і загрози просування його на ринку товарів та послуг. Тому для досягнення цієї мети перед SWOT-аналізом ставляться такі завдання: виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам фірми; визначення маркетингових загроз і розробка заходів щодо знешкодження їхнього впливу; виявлення сильних сторін й зіставлення їх з ринковими можливостями; визначення

слабких сторін фірми та розроблення стратегічних напрямів їх подолання; виявлення конкурентних переваг фірми та формування її стратегічних пріоритетів [2].

Для здійснення SWOT-аналізу на підприємстві необхідне відповідне інформаційне забезпечення, яке повинно включати: базу даних; методи та моделі, необхідні для SWOT-аналізу; набір організаційних і методичних прийомів, необхідних для підвищення надійності інформаційного забезпечення. Методика SWOT-аналізу ґрунтується на підході, який дає змогу вивчати зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства разом. За допомогою цієї методики можна встановити взаємозв'язки між силою та слабкістю, які властиві підприємству, і зовнішніми загрозами і можливостями. Спершу виявляють сильні і слабкі сторони, а також загрози та можливості, після цього встановлюють взаємозв'язки між ними, що може бути використано для розробки стратегії підприємства [1].

При проведенні SWOT-аналізу потрібно визначити відмінності між його елементами, використовуючи при цьому зовнішню інформацію. Покращити якість аналізу можна, залучивши до його проведення осіб, що не відносяться до організації.

Проведення SWOT-аналізу можливо за таких етапів:

- визначення власних сильних і слабких сторін підприємства;
- визначення ринкових можливостей і загроз.

SWOT-аналіз має свої сильні та слабкі сторони. Сильною стороною є його простота, бюджетність та гнучкість. Він надає можливість визначити конкурентні переваги підприємства та сформувані стратегічні пріоритети.

Слабкою стороною є неможливість врахування всіх слабкостей, можливостей і загроз, суб'єктивності вибору та поганої адаптації до середовища, що постійно змінюється.

Таким чином, SWOT-аналіз має важливе значення у стратегічному плануванні. Його методика є ефективною, доступною та дешевою. Він дозволяє аналізувати проблемні ситуації та краще зрозуміти структуру ресурсів, на які слід звернути увагу при удосконаленні діяльності підприємств у майбутньому. На сьогоднішній день правильні і вчасно прийняті стратегічні рішення відіграють важливу роль в успішній діяльності підприємства, за допомогою яких збільшується конкурентоспроможність продукції.

Список використаних джерел

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 ст.
2. Осауленко О. Г. Статистичний щорічник України за 2010 р. / О. Г. Осауленко. – К. : ТОВ "Август Трейд", 2011. – 560 ст.

ПАСТУХ Дар'я

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАНАСЮК Ольга

к.е.н., доцент, доцент кафедри аудиту та економічного аналізу

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ (ЗБИТКОВОСТІ) НА ПРИКЛАДІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ЖИТОМИРСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Основною метою кожного підприємства є отримання максимального прибутку, а для того щоб він був, необхідно розширити функціонування підприємства та забезпечити конкурентоспроможність на ринку.

Розроблення політики управління прибутковістю підприємства є важливою категорією для керівництва. Однак результатом цього процесу є стабільний розвиток підприємства, ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку. Саме тому завданням кожного підприємства є правильно сформована цінова стратегія та необхідний вибір оптимального обсягу виробництва. Актуальність даного питання полягає в аналізі звіту про фінансовий результат як основної форми, для визначення прибутковості чи збитковості підприємства. Питанням щодо прибутковості підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців: Г.В. Савицька, А.Д. Шеремета, В.В. Ковальова, В.П. Савчука, Г.Г. Кірейцева, І.О. Бланка, М.Д. Білика, С.Ф. Покропівний та багато інших.

Отримання прогнозного рівня прибутковості свідчить про ефективність обраного напрямку розвитку підприємства та дає змогу і надалі продовжувати удосконалення системи стратегічного управління підприємством. Забезпечення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розроблення та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства [2]. Прибутковість – це стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток [3].

Основна мета аналізу прибутку – виявлення та оцінка резервів зростання прибутковості підприємства та впровадження їх у виробництво. Прибуток є дуже важливою категорією на ринку, тому йому притаманні різні функції, такі як: економічний ефект, тобто кінцевий фінансовий результат; стимулювання керівництва підприємства до певних дій; виступає джерелом формування бюджетів різних рівнів [3].

Для більш детальної економічної характеристики, проведемо аналіз прибутку за допомогою даних звітності ПАТ "Житомирський маслозавод".

Він є визнаним лідером ринку морозива та заморожених продуктів в Україні. Застосування новітніх технологій, команда висококваліфікованих фахівців, міцні партнерські зв'язки сприяють утриманню лідерських позицій. Довгострокова стратегічна орієнтація враховує проходження певних стадій життєвого циклу продукції підприємства, передбачає планове оновлення асортименту, тобто раціональний розподіл ресурсів підприємства на інноваційну розробку і подальше виведення на ринок нових товарів, а також маркетингову підтримку реалізації існуючого асортименту та своєчасне виведення з асортименту товарних позицій. Продукція заводу користується широким попитом на ринку України, а також за її межами [1]. Проведемо аналіз прибутковості підприємства за показниками звіту про фінансові результати за останні два роки 2017-18 рр.

Таблиця 1

**Аналіз динаміки показників Звіту про фінансові результати АТ
«Житомирський маслозавод»**

Показники	2018	Питома вага, %	2017	Питома вага, %	Зміна питомої ваги, %
Доходи					
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1945225	99,64	1774311	99,10	0,54
Інші операційні доходи	5946	0,30	7235	0,4	0,10
Інші фінансові доходи	21	0,001	160	0,01%	0,009
Інші доходи	1008	0,05	8654	0,48	-0,431
Разом	1952200	100	1790360	100	-
Витрати					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1438371	81	1326228	80,98	-0,02
Адміністративні витрати	50347	2,82	39105	2,39	0,43
Витрати на збут	259379	14,55	230790	14,09	-0,46
Інші операційні витрати	5870	0,33	9341	0,57	0,24
Інші витрати	1032	0,06	3293	0,2	0,14
Витрати (дохід) з податку на прибуток	28216	1,58	29038	1,77	0,19
Разом	1783215	100	1637795	100	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	168985		152565		

Джерело: узагальнено автором, опрацювавши джерело [1].

Зауважимо, що в структурі доходів найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації продукції, а саме у 2017 році цей показник становить 99,10% від загальної суми доходів, а у 2018 році - 99,64% від загальної суми доходів. Тому можна з легкістю сказати, що підприємство найбільшу частину доходу отримує від реалізації продукції. Якщо порівнювати питому вагу, то позитивної зміни зазнала тільки одна стаття доходів – це «чистий дохід від реалізації продукції» зі збільшенням питомої ваги на 0,54%. Питома вага відповідно по таким статтям доходу як «інші операційні доходи» та «інші фінансові доходи» зменшилася у 2018 році в порівнянні з 2017 роком на 0,10% та 0,01%. Таким чином, необхідно визначити, що основну частину доходів склала стаття «чистий дохід від реалізації продукції», що є позитивним фактором для підприємства.

Щодо структури витрат, то найбільшу питому вагу займає собівартість реалізованої продукції 2018 року становить 81% , 2017 року - 80,98% , тобто ця стаття витрат істотно не змінилася протягом року (-0,02 %). Це свідчить про те, що підприємство найбільшу частину витрат несе по собівартості реалізованої продукції. Дохід від реалізації найбільшим п'яти контрагентам компанії становив 37,4% та 41,2% від загальної суми доходів за роки, які закінчилися 31 грудня 2018 та 2017 років, відповідно. З метою диверсифікації продажів та зниження ризику концентрації, Компанія за останні три роки суттєво розширила свою присутність на багатьох регіональних ринках України. Одними із найбільших покупців Компанії є її пов'язані сторони - дистриб'ютори, за операціями з якими Компанії не передбачає ризиків, пов'язаних з концентрацією. Загальні продажі пов'язаним сторонам становили 521635 тис. грн. (26,8 %) та 400719 тис. грн. (22,6%) за роки, які закінчилися 31 грудня 2018 та 2017 років.

Таким чином, можна сказати що підприємство розвивається і працює стабільно навіть збільшуючи свій прибуток, який становить у 2018 році 168985 тис. грн., а у 2017 році цей самий показник становить 152565 тис. грн.

Список використаних джерел

1. Річна звітність емітента. URL: <http://www.ztm.ho.ua/files/2017.pdf>
2. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства [Текст] / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
3. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О.В. Хмелевський // Економіст. – 2018. – № 3. – С. 50–53.

ПЕЛЕШОК Яна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

CRM-СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогоднішній час існує величезна кількість різних підприємств. Головним фактором успіху будь-якого з них є грамотна автоматизація всіх його бізнес процесів. Управління сучасним підприємством в умовах ринкової економіки являє собою складний процес, що включає вибір і реалізацію певного набору управлінських впливів на поточних часових відрізках з метою вирішення стратегічного завдання, забезпечення його стабільного фінансового і соціально-економічного розвитку.

Інформаційні технології, які досягли в останнє десятиліття нового якісного рівня, значною мірою розширюють можливості ефективного управління, оскільки надають в розпорядження маркетологів, менеджерів, фінансистів, керівників виробництва всіх рангів новітні методи обробки та аналізу економічної інформації, необхідної для прийняття рішень.

Інформаційні системи розширюють професійні можливості фахівців і дозволяють здійснювати діяльність господарюючого суб'єкта більш раціонально, економно і цілеспрямовано, а, отже, більш ефективно.

CRM-системи (Customer Relationship Management – Управління відносинами з клієнтами) – це корпоративна інформаційна система.

Метою CRM-системи є впровадження в інформаційну систему облік клієнтів і договорів, що дозволяє реєструвати і супроводжувати клієнтів підприємства. Задля досягнення поставленої мети були виділені наступні етапи:

1. Проведення теоретичного дослідження аспектів впровадження CRM-системи управління на підприємстві;
2. Визначення поняття, сутності проектного управління;
3. Опис існуючих CRM-систем управління;
4. Дослідження організації взаємовідносин з клієнтами;
5. Загальна характеристика підприємства;

Основними факторами проектного управління є тип проекту, фінансові можливості, обрана стратегія реалізації, технологічні особливості реалізації.

Рейтинг факторів в залежності від рівня їх впливу на проект:

- 1- тип проекту (найбільший вплив);
- 2- фінансові можливості;

3- технологічні особливості реалізації;

4- обрана стратегія реалізації проекту.

Фази складаються на підпроекти за такими параметрами як: розмір проекту, складності, рівень ризику проекту, обмеження на порядок фінансування. Наведемо стандартний набір фаз для життєвого циклу інвестиційного проекту:

1. початкова фаза (розробка місії, концепції проекту);
2. фаза розробки (планування проекту);
3. фаза реалізації (поетапний процес виконання);
4. фаза завершення (процес виходу з проекту).

Вимоги до інформаційних систем: автоматизована підтримка методичного забезпечення аналізу, оцінки і прогнозу діяльності підприємства в цілому, а також його структурних частин [21]; орієнтація на створення і ефективне застосування розподілених процесів формування варіантів рішень для керівного персоналу всіх рівнів; відповідність функціональності автоматизованих робочих місць фахівців підприємства, їх посадовими обов'язками; підвищення якості управління за рахунок більш оперативного і повного використання інформації про хід виробничого процесу; наявність корпоративної мережі як інформаційної основи підприємства; забезпечення достовірності та цілісності даних при інформаційному обміні, як всередині підприємства, так і при виході на зовнішніх користувачів; технологічна цілісність; інформаційна спадкоємність старих і нових систем; забезпечення високого рівня надійності даних.

Моделювання бізнес процесів є одним із необхідних етапів поліпшення якості та ефективності роботи організації. В основу цього методу лежить опис процесу через різні елементи (дії, дані, події, матеріали) властивості процесу. Як правило, моделювання бізнес процесів описує логічний взаємозв'язок всіх елементів процесу, від його початку і до завершення в рамках організації. У більш складних ситуаціях моделювання може включати до себе зовнішні по відношенню до організації процеси або системи.

На основі взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища організації будується стратегія майбутніх дій і заходів підприємства.

У сучасному світі впровадження інновацій має велике значення не тільки для загального зростання конкурентоспроможності підприємств, а також для формування ефективних клієнтських відносин, що забезпечують, в свою чергу, прибутковість підприємству.

Головна роль у розвитку підприємства в даний час відводиться саме для менеджерів з продажу. Але просто набрати менеджерів недостатньо, навіть якщо кожен пройде навчання – необхідні довготривалі відношення клієнтів і компанії принесуть далеко не всі. Вирішення цієї проблеми є у

запровадженні нових інноваційних продуктів, таких як CRM-системи. CRM – ділова стратегія залучення (вибору) і управління клієнтами, націлена на оптимізацію їх цінностей в довгостроковій перспективі. Система передбачає наявність в організації філософії та культури, орієнтованих на клієнта, спрямованих на ефективність роботи в області маркетингу, продажів і сервісного обслуговування.

CRM-програми роблять можливим ефективно управління взаємовідносинами з клієнтом за умови, що підприємство має правильні цілі, стратегію і культуру. CRM – це підхід до управління, модель, яка поміщає клієнта в центр бізнес-процесів і методів роботи компанії. Якщо клієнтська база компанії широка, то без потужного програмного забезпечення і серверів управляти відносинами з клієнтами важко.

Отже, програма CRM – це інструмент, який ніяк не впливає на лояльність споживачів. З одного боку, маючи хороший інструмент, побудувати лояльність простіше. Але з іншого боку, просто купивши CRM-систему, підприємство не зможе заслужити лояльність клієнтів. Тому необхідно не просто впровадження програми, а також детальна підготовка персоналу і стимулювання роботи саме з цим програмним продуктом.

Список використаних джерел

1. Титов С. В. Этапы внедрения CRM-системы на предприятии / С. В. Титов // Транспортное дело России. – 2011. – № 10. – С. 38-40.
2. Белоусова П. О. Внедрение CRM-систем на предприятии российского рынка [Электронный ресурс] / П. О. Белоусова, Д. Р. Богданова // European research. 2015. № 1(2).
3. Резник Г. А. Стратегическая клиентоориентированность корпорации как вызов времени / Г. А. Резник, О. В. Яшина // Менеджмент и Бизнесадминистрирование. – 2013. – №2. – С. 67-76.
4. Кораблёв О. В. Методология внедрения CRM-системы на предприятии [Электронный ресурс] / О. В. Кораблев, Е. Б. Золотухина // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4.
5. Винокуров А. CRM система: плюсы внедрения в бизнес-структуру [Электронный ресурс] / А. Винокуров // Деловой мир : онлайн-проект.

ПРИНДЮК Олександра

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

ТЕОРІЯ КОМПРОМІСУ ТА ЇЇ ІНСТРУМЕНТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОЛІТИКИ КОМУНІКАЦІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

Головним завданням, яке має важливе значення для бізнесу, є вивчення впливу, який чинять зацікавлені сторони, індивідууми та групи людей на його функціонування.

В україномовних наукових джерелах «стейкхолдерами» називають соціально-економічних суб'єктів, які оточують бізнес. Часто в наукових працях немає чіткого розмежування між поняттям «стейкхолдер», «група впливу» та «зацікавлені сторони» [1, с. 48]. Автором однієї з перших повномасштабних стейкхолдерських теорій був Е. Фрімен, він розтлумачив та запропонував визначення стейкхолдерів. Стейкхолдерський підхід кінця ХХ століття до теперішнього часу характеризується посиленням взаємодії в напрямі збалансованості інтересів підприємства із зацікавленими сторонами [2, с. 130].

Стейкхолдери – це групи людей, внесок яких впливає на бізнес, саме від цього залежить успіх бізнесу. До цієї групи людей належать: акціонери, постачальники, працівники, посередники, профспілки, громадські організації та інші. Стейкхолдери можуть прямо впливати на прийняття управлінських рішень на організації або ж підприємства, перешкоджати або сприяти досягненню цілей підприємства.

М. Саприкіна зазначає, що діалог зі стейкхолдерами допомагає компаніям краще сформулювати свою місію, стратегію; поліпшити свої послуги та продукцію, розвивати інновації; краще управляти ризиками та репутацією; об'єднувати ресурси для вирішення проблем та кінцевої реалізації цілей, активно покращувати відносини; створювати соціальний капітал, краще контактувати та встановлювати партнерські взаємовідносини із зацікавленими сторонами тощо [3, с. 82].

Сьогодні стейкхолдери мають велике значення для ведення бізнесу, саме їх інтереси значно можуть вплинути на його розвиток та успіх, тому їх потрібно враховувати. В сучасних умовах на підприємствах існує нерівність у врахуванні інтересів, тому що найбільшу перевагу надають інтересам власників, ціллю яких є створення прибутку, а гармонізація та системоутворююча основа стійкого розвитку бізнесу – це інтереси інших стейкхолдерів, які також мають значення і повинні бути враховані.

Стейкхолдерський підхід передбачає отримання взаємної вигоди стейкхолдерами та компанією. Проте, часто трапляється, що вимоги стейкхолдерів можуть суперечити одна одній.

Прогнозування поведінки кожного із «ключових стейкхолдерів» в перспективі, залежно від сценаріїв розвитку, дасть можливість зменшити ризики. Реалізація принципів відкритості, прозорості, законності, чесності, підзвітності, ефективності, навчання, участі зменшує ризики та сприяє налагодженню довірчих стосунків між стейкхолдерами та компанією. Проте, основним етапом є визначення потенційних стратегій для формування діалогу із стейкхолдерами, програми взаємодії та налагодження діалогу як частини продуманої стратегії, а також їх реалізація [2, с. 132].

Головним інструментом у налагодженні взаємовідносин компанії є використання не фінансової звітності, організація та проведення зустрічей, круглих столів, обговорень, відкритість для засобів масової інформації. Оприлюднення звітності компанії, де відображений її розвиток, повністю задовольняє стейкхолдерів, оскільки вони сприймають це як підвищений інтерес до їх потреб.

Діалог із стейкхолдерами це, перш за все, теорія компромісу. З одного боку, це процес, що сприяє виробленню ефективної моделі, яка має змогу взаємодіяти між зацікавленими сторонами бізнесу, а з іншого боку - це комунікації, які мають свої правила та відповідають нормам.

Отже, налагодження взаємовідносин зі стейкхолдерами, це запорука успішної діяльності, отримання та залучення довіри до бізнесу, а також забезпечення стійкої конкурентної переваги компанії.

Список використаних джерел

1. Олексів І.Б. Теоретико-методологічні засади управління підприємством на засадах урахування інтересів стейкхолдерів / І. Б. Олексів, В. Ю. Харчук. // Демократичне врядування. - 2014. - Вип. 13. - С.48-53

2. Лагута Я. М. Стейкхолдерський підхід в корпоративній соціальній відповідальності компанії // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 25(1). - С. 130-133.

3. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : [підручник] / [М. Саприкіна, О. Ляшенко, М. Саєнсус, Г. Місько та ін.]; за наук. ред. О. Редькіна. - К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011 - 480 с.

ПУСТИЛЬНИК Олексій

курсант факультету економіко-правової безпеки

Науковий керівник:

СОЛОМІНА Ганна

к.е.н., доцент кафедри фінансово- економічної безпеки

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ефективне управління сучасними підприємствами потребує постійного аналізу існуючого стану бізнесу і пошуку шляхів його удосконалення. Процес оптимізації функціональної та організаційної структури підприємства може здійснюватися за допомогою бізнес-аналізу, який дозволяє здійснювати дослідження і опис бізнесу, фіксувати вимоги безпосередньо від замовника, забезпечуючи прийняття зважених рішень.

Важливість проведення бізнес-аналізу і визначення вимог до розвитку підприємства підкреслюється у багатьох дослідженнях, проте питання методології бізнес-аналізу до останнього часу залишаються недостатньо вирішеними.

Головним принципом бізнес-аналітики є забезпечення економічності та ефективності аналітичного процесу, тобто виконання найбільш повного і всебічного дослідження при мінімумі витрат на його проведення. З цією метою при його проведенні повинні широко використовуватися новітні методики аналізу, комп'ютерні технології обробки інформації, раціональні методи збору і зберігання даних [1].

З метою стандартизації теоретичних знань і практичних навичок проведення бізнес-аналізу, алгоритм його проведення складається з етапів:

1. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом).

2. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки).

3. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями, підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).

4. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, бізнес-кейси).

5. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).

6. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, IT-рішення) [2, с.224].

Таким чином, головним завданням бізнес-аналізу є збір і дослідження неструктурованої інформації про очікування і потреби замовника з метою отримання докладних структурованих узгоджених вимог до проєктованого бізнес-рішення. Послідовність і функціональні особливості роботи з вимогами на різних етапах бізнес-аналізу дають змогу виділити у даній сфері такі галузі знань: планування і контроль бізнес-аналізу; аналіз діяльності підприємства; виявлення та аналіз вимог; комунікації і керування вимогами; оцінка і узгодження рішень.

Планування і контроль бізнес-аналізу визначають, які види діяльності необхідні для його виконання. Галузь охоплює визначення зацікавлених сторін (співробітників підприємства, акціонерів); вибір методів бізнес-аналізу; процес керування вимогами; підходи до оцінювання ходу робіт для внесення в роботу необхідних змін. Аналіз діяльності підприємства зосереджений на дослідженні поточного стану і перспектив бізнесу з метою формування контексту вимог і функціонального проєктування інновацій і охоплює виявлення та аналіз проблем бізнесу; визначення дій для пошуку необхідного рішення; моделювання бізнес-кейсів; складання техніко-економічних обґрунтувань; визначення рішення.

Виявлення вимог спрямоване на дослідження, виявлення та документування потреб зацікавлених сторін (співробітників підприємства, акціонерів). Включає збір інформації від зацікавлених сторін, з'ясування їхніх потреб і контроль правильності і повноти розуміння потреб. Аналіз вимог описує роботу проєктної команди для вироблення рішення, яке буде відповідати визначеним потребам бізнесу та зацікавлених сторін. Ця діяльність включає аналіз і контроль заявлених вимог стейкхолдерів, оцінку поточного стану бізнесу для визначення і рекомендування рішень, і, в кінцевому підсумку, перевірку та оцінку результатів. Комунікації і керування вимогами забезпечують взаємодію і взаєморозуміння зацікавлених осіб і команди проєкту під час виконання робіт у рамках проєкту; описують управління конфліктами, проблемами та змінами; залежно від складності та методології проєкту, можуть включати керування формальними погодженнями, відстеження різних версій документів, відповідність виконання рішень визначеним вимогам [3, с.241-251]. Оцінка і узгодження рішень передбачають оцінювання запропонованих рішень для визначення найбільш відповідних стратегічним цілям і потребам бізнесу; виявлення вад у рішеннях і визначення необхідних змін; контроль відповідності реалізованих рішень початковим вимогам; оцінку продуктивності та ефективності проєктів.

Бізнес-аналіз покликаний підсилити та укріпити сильні позиції підприємства, послабити вплив та мінімізувати наслідки від негативних

факторів, при цьому максимально ефективно використати потенціал та можливості компанії. Результати бізнес-аналізу є неоціненними для побудови стратегії розвитку компанії на коротко чи довгострокову перспективу.

Список використаних джерел

1. Чичун В.А. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності // Соціум. Наука. Культура. 2010. №21 (18). С. 58-63.
2. Муковський І.Т. Інформаційно-аналітична діяльність у міжнародних відносинах: Навч. посіб. К.: Кондор, 2012. – 224с.
3. Гордієнко І.В. Бізнес-аналіз підприємства: структурування інформації засобами функціонального моделювання// Ефективність функціонування та економічний розвиток підприємства. 2013. № 33 с. 241-251.

РОЗАНОВИЧ Денис

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСАЙДЕРСЬКОЇ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

Корпоративний сектор бізнесу є одним із найголовніших складових частин економіки України, результати якого значно впливають на розвиток стратегічних ринкових відносин у країні, обумовлюють можливість залучення інвестицій, необхідних для поліпшення структури виробництва та економіки в цілому. Об'єктом корпоративного управління є діяльність тих підприємств, стартовий (статутний, зареєстрований) капітал яких поділений на певні частки. Згідно з Господарським кодексом України, під дане визначення підпадають такі підприємства, як корпорації, акціонерні товариства публічного та приватного типів, товариство з обмеженою відповідальністю, а також товариство з додатковою відповідальністю [1, 647 с].

Результативність корпоративного сектору бізнесу залежить від моделі корпоративного управління, що склалася в конкретній країні. Порівняльний аналіз різних моделей проводять як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти. Незважаючи на це, невирішеними є питання щодо визначення особливостей моделей корпоративного управління в сучасних умовах. Дослідження теоретичних та практичних аспектів забезпечення безпеки розвитку суб'єктів господарювання знайшли відображення у працях Л.І.Абалкіна, Т.Б.Берднікова, Н.В.Ващенко, О.А.Груніна, Л.І.Донця, Я.А.Жаліло, М.П.Капустіна, О.М.Ляшенко, О.І.Могильного, В.П.Пономарьова, А.С.Сосніна, В.В.Шликова, В.І.Ярочкина та ін. Моделі корпоративного управління в країнах з розвинутою ринковою економікою зв'язані, у першу чергу, зі структурою акціонерного капіталу.

Існуючі моделі корпоративного управління підрозділяють на три групи:

- по ступеню концентрації власності (інсайдерська й аутсайдерська);
- по функціональному призначенню спостережної ради (англосаксонська і континентальна);
- за структурою спостережних і виконавчих органів корпоративного управління (унітарна модель і модель подвійних стандартів).

Згідно інсайдерській моделі корпоративного управління структура власності має високий ступінь концентрації, тобто акціонерами підприємства є обмежена кількість власників. Відповідно ці акціонери називаються інсайдерами. Інсайдерами є:

- власники акціонерного капіталу, що не працюють на підприємстві, але при цьому є власниками акцій підприємства в розмірі, що дає їм право одноособово скликати позачергові збори акціонерів (в Україні - до 10% статутного капіталу);

- працівники підприємства, що є одночасно його акціонерами, незалежно від їх частки в статутному капіталі.

Якщо інсайдери в сукупності володіють контрольним пакетом акцій, то на даному підприємстві має місце інсайдерська модель корпоративного управління.

Інсайдерська модель корпоративного управління спирається на такі механізми, як ринок корпоративного контролю, ринок кредиту і т.д.

Інсайдерська модель корпоративного управління притаманна корпораціям країн континентальної Європи і Японії.

До факторів, що ускладнюють забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств, відносять нестабільність економічної та політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, неефективне управління без урахування його корпоративного характеру. Разом з тим нинішнє кризове становище значної частини підприємств, половина з яких декларують збитковість діяльності, значною мірою зумовлено не лише соціально-економічним становищем у країні та несформованістю ринкових відносин, але й відсутністю сформованої корпоративної культури підприємств, недостатнім рівнем розробки науково-методологічних основ забезпечення корпоративної безпеки суб'єктів господарювання, несформованістю понятійного апарату. Виникнення принципово нових проблем у діяльності вітчизняних підприємств, пов'язаних зі зниженням рівня їх економічної безпеки, зумовлюють необхідність теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо їх вирішення [3, С. 99–100]. Стратегічний план економічної безпеки має включати: - характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства; - визначення та моніторинг факторів, що зміцнюють або руйнують стійкість соціально-економічного та фінансового станів на коротко- й середньострокову перспективу. Одна з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства - це діагностика його стану на основі системи показників, що враховують специфічні галузеві особливості, найбільш характерні для даного підприємства, які мають для нього важливе стратегічне значення; - визначення критеріїв і показників, що характеризують інтереси підприємства та відповідають вимогам його економічної безпеки. Система критеріїв і показників фактичного стану складається підприємствами самостійно, з урахуванням конкретних умов

роботи; - розробку економічної політики, що включає механізми обліку факторів, що впливають на стан економічної безпеки; - напрями діяльності підприємства з визначеної реалізації стратегії.

На підставі викладеного можна дійти висновку, що економічна безпека підприємства - це система функціональних складових, зумовлених відповідністю матеріальних, фінансових, кадрових, техніко-технологічних потенціалів й організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням. Дослідження питання впливу корпоративної культури на економічну безпеку підприємства дає змогу зробити певні висновки відносно моделей впровадження та розвитку корпоративної культури в системі забезпечення економічної безпеки господарюючого суб'єкта та запропонувати низку положень, важливих для ефективного й більш безпечного розвитку підприємства: 1. Економічна безпека підприємства - це такий стан системи корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за яких гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам), і водночас у результаті чого досягається максимально позитивний ефект від роботи підприємства. 2. Система управління економічною безпекою підприємства корелює із стратегічним, тактичним та оперативним контурами управління.

Застосування розроблених пропозицій з удосконалення управління й рекомендацій з оцінки економічної безпеки, а також моделюванню економічних інтересів підприємства дасть змогу не лише сформувати механізми забезпечення економічної безпеки підприємства, але й підняти його сталість та фінансово-економічну ефективність на новий рівень. Перспективу подальших досліджень вбачаємо у здійсненні аналізу зарубіжного досвіду з проблеми забезпечення економічної безпеки, визначенні механізмів забезпечення економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Економічна безпека : навч. посіб. / [З.С. Варналій, П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул та ін.] ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
2. Штерн Г.Ю. Корпоративне управління: [навч. посіб. для студ. спец. 8.050201 «Менеджмент організацій»] / Г.Ю. Штерн. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 278 с.
3. Кожаринов А.В. Американская, немецкая и японская модели корпоративного управления / А.В. Кожаринов, Н.М. Петровичева // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – № 3. – С. 99–100.
4. Шкодін Я.В. Проблеми корпоративного управління в Україні / Я.В. Шкодін // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 297–300.

РУДЕНКО Наталія

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ТРАНСПОРТНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ

Під час провадження підприємницької діяльності кожен виробник і постачальник зазнає певних ризиків. Тому кожна галузь змушена аналізувати причини та джерела ризиків, дізнаватись, що слугувало наслідком їх появи, та завчасно виконувати дії щодо попередження ризику.

Таке поняття як «ризик» має безліч трактувань, саме нас цікавить взаємозв'язок цього поняття із процесом транспортної діяльності. Згідно з цим: ризик – імовірність виникнення обставин та причин, що обумовлюють виникнення ДТП, катастроф, аварій» [1].

Транспортний ризик – ризик, який виникає у зв'язку з транспортними операціями, тобто процесом переміщення матеріальних цінностей (продукції, сировини, обладнання тощо) і людей в просторі, і пов'язаний з потенційною можливістю зниження споживчих властивостей об'єктів і порушенням умов їх переміщення (терміни, кінцевий пункт тощо) [2].

Основними видами транспортних ризиків є: ризик неправильного визначення моменту передачі відповідальності за вантаж у процесі транспортування, ризик вибору транспортного засобу, ризик пошкодження вантажу в процесі транспортування.

Відправним пунктом ефективного ризик-менеджменту в управлінні транспортними процесами на підприємстві є побудова дієвої системи управління ризиком, що має включати й логічно пов'язувати і підпорядковувати всі свої етапи.

Схематична ілюстрація такої системи управління ризиком була запропонована Міжнародною організацією стандартизації в стандарті ISO/IEC 31010 та зображена на (рис.1) [3].

Сегмент оцінки ризику передбачає ідентифікацію, аналіз та оцінювання ризику, де крок «ідентифікація ризику» має надавати вичерпну інформацію про спектр чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ щодо транспортних процесів. Тільки на основі підстави може бути проаналізовано та оцінено визначений ризик [3, с 80].

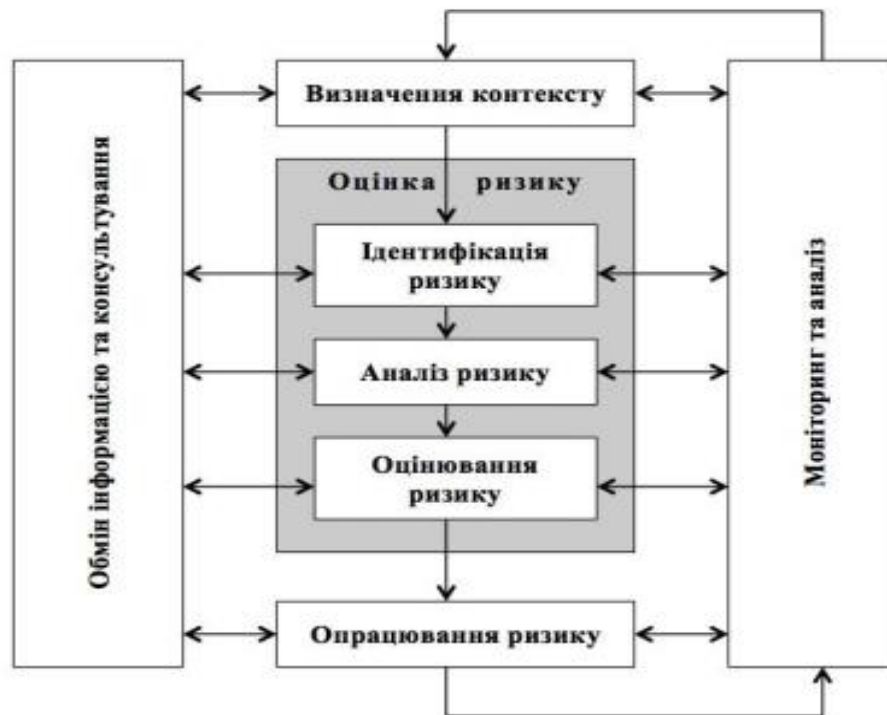


Рис. 1. Схема управління ризиком

Джерело: побудовано на основі [3].

Концепція управління транспортними ризиками розкривається в низці законодавчих актів, що регулюють вантажоперевезення на міжнародному рівні, [4]. Класифікацію транспортних ризиків здійснюють згідно “Міжнародних комерційних умов” – “Інкотермс”. Вперше класифікація транспортного ризику у зовнішньоекономічній діяльності була проведена Міжнародною торговельною палатою в Парижі у 1919 р. і уніфікована в 1936 р. Наразі, ми використовуємо ІНКОТЕРМС 2010, яке визначає умови купівлі-продажу. Саме в ІНКОТЕРМС наведено чіткі умови того, хто під час придбання продукції або товару несе певні ризики, особливо під час транспортування. Вона також виділяє чотири окремі групи ситуацій E, F, C, D.

Група E включає одну ситуацію, коли постачальник (продавець) зберігає товар на своїх власних складах. Ризик приймає на себе постачальник до моменту прийняття товару покупцем. Ризик транспортування від приміщення продавця до кінцевого пункту вже приймається покупцем.

Група F містить три конкретні ситуації передачі відповідальності й відповідно ризики:

FCA – ризик і відповідальність продавця переносяться на покупця в момент передачі товару в умовленому місці;

FAS – відповідальність і ризик за товар переходять від постачальника до покупця у визначеному договором порту;

FOB – продавець знімає із себе відповідальність після вивантаження товару з борта судна.

Група С включає ситуації, коли експортер, продавець, укладає з покупцем договір на транспортування, але не приймає на себе ризику:

CFR – продавець оплачує вартість транспортування до порту прибуття, але ризик і відповідальність за збереження товару й додаткові витрати бере на себе покупець;

CIF – крім обов'язків, як у випадку CFR, продавець забезпечує й оплачує страховку ризиків під час транспортування;

CPT означає, що продавець і покупець розподіляють між собою ризики й відповідальність. У визначений момент (звичайно якийсь проміжний пункт транспортування) ризики цілком переходять від продавця до покупця;

CIP означає, що ризики переходять від продавця до покупця у визначеному проміжному пункті транспортування, але, крім цього, продавець забезпечує і платить вартість страховки [5]. Остання група термінів D (DAT, DAF, DDP) означає, що всі транспортні ризики лягають на продавця, тому ця категорія є більш привабливою для покупця.

Отже, при настанні ризиків, про які йдеться в «Інкотермс-2010», покупець зобов'язаний сплатити ціну товару навіть при отриманні товару у стані, який не відповідає умовам договору, чи при повній його втраті. У цьому полягає «ціна ризику». Якщо ж ушкодження не обумовлене транспортним ризиком, то покупець має право не тільки ухилитися від оплати товару, але і вважати продавця відповідальним за порушення умов договору.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Порядку технічного розслідування дорожньо-транспортних пригод, катастроф, аварій на автомобільному та міському електричному (трамвай, тролейбус) транспорті [Електронний ресурс] // МІНІСТЕРСТВО ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0818-15/ed20150623#n27>.

2. Кукіна Н.В. Ризикологія [Електронний ресурс] / Кукіна Н.В. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.info/1-118677.html>.

3. Ризики у транспортних процесах : навч. посібник / І. О. Ткаченко ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 114 с.

4. Коноваленко Ю. Особливості застосування нової парадигми управління транспортними ризиками [Електронний ресурс] / Коноваленко Ю. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/06/4.pdf>.

5. Транспортні ризики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://buklib.net/books/26225/>

РЯСНА Ірина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПАТ «АРЕСЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»

Для визначення впливу різних чинників на формування ризиків підприємства зупинимося спочатку окремо на характеристиці конкурентного середовища в якому здійснює свою виробничо-господарську діяльність підприємство.

Для аналізу і кількісної оцінки ризику використаємо наступні методи – аналітичний; метод оцінки фінансової стійкості чи оцінки доцільності витрат; експертних оцінок та статистичний.

Зупинимо нашу увагу на зовнішніх факторах - ризиках, оскільки саме останні характеризуються непередбаченими змінами кон'юнктури товарного ринку під впливом макроекономічних чинників. Вони виникають для усіх учасників цього ринку і не пов'язані з конкретною операційною діяльністю підприємства. Будь – яке підприємство не в змозі змінити їх, але повинне їх прогнозувати та враховувати.

До зовнішніх чинників можна віднести багато факторів. На нашу думку, основними з них є:

– коливання попиту з боку потенційних покупців продукції (металургійних комбінатів України), яке буде досліджено через зміну обсягів виробництва товарного концентрату підприємства;

– зростання цін на матеріальні ресурси, на електроенергію та залізничні тарифи, оскільки саме вони протягом останнього часу зазнали найбільш вразливих змін та змусили гірничо – збагачувальні комбінати збільшувати свої поточні витрати в розрізі операційної діяльності, що спричинило часткову відмову металургійних комбінатів України купувати залізорудний концентрат за новими цінами.

Аналіз факторів ризику витрат гірничого підприємства нами було проведено за матеріалами ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», який є найбільшим постачальником на ринок залізорудного концентрату.

Для визначення впливу різних чинників на формування ризиків підприємства зупинимося спочатку окремо на характеристиці конкурентного середовища в якому здійснює свою виробничо-господарську діяльність підприємство.

Для успішного виживання у довгостроковому періоді необхідно вміти передбачувати труднощі, з якими може зіткнутися підприємство у майбутньому, і нові можливості, які можуть відкритися для нього. Тому у процесі аналізу зосередимо увагу на майбутніх загрозах і можливостях, пов'язаних зі станом зовнішнього середовища, а також врахуємо сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища підприємства.

Проведемо SWOT-аналіз підприємства, використавши інформацію, отриману методом експертних оцінок (табл.1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2018-2019 рр.

Слабкі сторони	Сильні сторони
1. Несприятлива кон'юнктура на світових ринках, зменшення попиту на метали	1. Досвід роботи в галузі
2. Корегування виробничої потужності	2. Значні запаси залізної руди та забезпеченість коксом
3. Недостатність номенклатури виробів, орієнтованих на маржинальний прибуток	3. Наявність кваліфікованих кадрів
4. Застарілі технології для виплавки чорних металів	4. Спрямованість на вдосконалення виробництва
5. Нездатність фінансувати необхідні зміни в стратегії	5. Імідж підприємства як надійного партнера
6. Недостатність структурованої мережної роботи в області збуту	6. Вигідне місце розташування підприємства
7. Значне зростання виробничих запасів, дебіторської заборгованості за товари та послуги	7. Нарощування власного капіталу підприємства і ефективне його використання
8. Збільшення періоду обороту і зменшення оборотності оборотних активів підприємства	8. Підвищення прибутковості
Загрози	Можливості
1.Зростання політичної і економічної нестабільності	1.Перехід на 100% конвертерне виробництво
2.Інфляційні, інвестиційні і валютні ризики	2.Зниження витрат, заощадження і раціональне використання сировини й енергоносіїв
3.Обмеження в міжнародній торгівлі, імпорт до України	3.Використання висококваліфікованого персоналу
4.Зростання цін на енергоносії, транспортні послуги	4.Виробництво нових більш якісних сортів сталі для забезпечення більш гнучкого реагування на зміни попиту ринку
5.Наявність великої кількості іноземних підприємств, які випускають більш якісну та дешеву продукцію	5.Переробка продуктів що утворилися наприкінці життєвого циклу, з метою мінімізації впливу на навколишнє середовище
6. Уповільнений темп зростання ринку або спад	6.Створення дочірніх торгових фірм

Джерело: побудовано автором.

З метою виявлення впливу можливостей та загроз зовнішнього середовища на стратегію підприємства використовуємо метод позиціонування кожної конкретної можливості та кожної конкретної загрози. Для цього складемо матрицю можливостей (табл. 2) та матрицю загроз (табл. 3).

Таблиця 2

Матриця можливостей

Ймовірність використання можливостей	Вплив на підприємство		
	сильний	помірний	м'який
Висока	1	4	3
Середня	2	5	-
Низька	-	6	-

Джерело: побудовано автором.

1, 2, 4, 5, 6 – можливості значно впливають на дії підприємства.

Таблиця 3

Матриця загроз

Ймовірність реалізації загрози	Можливі наслідки для підприємства			
	руйнування	критичний стан	важкий стан	«легкі поранення»
Висока	-	3	2,6,5	-
Середня	-	4	1	-
Низька	-	-	-	-

Джерело: побудовано автором.

2, 3, 6, 5 – погроза є першою по важливості прийняття рішень, але тому що ми значний вплив не зможемо зробити на усунення цієї погрози, то треба пристосовуватися до зовнішнього середовища;

1, 4 – погрози останні по важливості прийняття рішень, але також на несприятливу політику уряду не можливо вплинути, тому треба пристосуватися до законів і проводити науково-дослідницьку роботу на підприємстві для виявлення можливостей по поліпшенню технології і якості продукції й випуску нових видів і марок сталі за світовими стандартами на діючих потужностях підприємства.

Як свідчать результати SWOT-аналізу, незважаючи на те, що підприємство має успішні результати діяльності (значну суму власного капіталу, чистого прибутку та високі показники рентабельності), мають місце і загрози. Так, зростання політичної та економічної нестабільності обумовлює і зростання фінансових ризиків.

Список використаних джерел

1. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine.arcelormittal.com/?lang=ua>.

САВРАНЧУК Тетяна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ АНАЛІТИКИ ДАНИХ: BUSINESS INTELLIGENCE

Зміна пріоритетів розвитку суб'єктів господарювання за умов нестабільного економічного стану передбачає необхідність використання якісно нових інструментів для аналізу процесів формування перспективних бізнес-моделей. Якщо раніше, система розвитку підприємства передбачала копіювання успішних стратегій інших суб'єктів господарювання, то сьогодні – це деталізоване вивчення результатів роботи таких моделей, що вимагає застосування прийомів бізнес-аналізу на основі актуально інформації. Тому виникає потреба в новому інформаційному забезпеченні, що опирається на унікальні шляхи розвитку бізнесу та релевантні оцінки їх успішності – Business Intelligence.

Дослідженням використання системи Business Intelligence в сфері автоматизації бізнесових процесів займались Д. Вессет, Б. Евелсон, Н. О. Задорожнюк, В. В. Клименко, Н. Раден та інші.

Business Intelligence (BI) – це система комп'ютерних методів і інструментів для суб'єктів господарювання, що забезпечує переклад операційних ділових даних у форму, адаптовану до бізнес-аналізу, а також інструменти для роботи з обробленими даними [1].

З практичної сторони – дана система дозволяє будь-якому користувачеві швидко і легко отримати, переглянути і оновити інформацію, сформувані власні звіти, провести багатовимірний аналіз даних, розробити прогнози, виявити та попередити бізнес-ризиків діяльності підприємства.

Мета використання технологій Business Intelligence – інтерпретація великої кількості даних із загостренням уваги лише на базисних факторах ефективності, моделюючи результати різних варіантів моделей, відстежуючи результати прийняття рішень [2].

Технологія Business Intelligence виконує зведення даних, очищення, перетворення у придатний для аналізу вид, а потім перетворює отримані проміжні дані, виділяючи лише ключові фактори, що здійснюють вплив на результат прийнятих управлінських рішень, проектуючи різні варіанти дій.

Основна перевага системи Business Intelligence – підтримка процесу прийняття рішень від операційного до стратегічного рівня, опираючись на

внутрішні (фінансові, виробничі) та зовнішні (економічні, ринкові) чинники, при поєднанні яких утворюється повна картина діяльності підприємства.

Система Business Intelligence включає BI-інструменти (корпоративні BI-набори (EBIS), генератори запитів і звітів, BI-платформи, інструменти оперативної аналітичної обробки (OLAP)) та BI-додатки (Oracle BI) [3].

Business Intelligence включає такі автономні технології: традиційної статистики; Artificial Intelligence; візуалізації результатів аналізу; реляційної та нереляційної баз даних» [1].

Business Intelligence включає такі автономні та напівавтономні засоби: візуалізації (Scorecard, Dashboards); ETL (Extract, Transform, Load); OLAP; спеціальної «розкопки текстів» Text Mining; вилучення, перетворення та завантаження інформації; спеціальної «розкопки даних» Visual Mining і Data Mining; елементи експертних систем» [1].

Сучасні технології Business Intelligence складаються з горизонтальних (опираються на загальноприйняті інструменти) та вертикальних (розроблені під конкретні завдання або галузі) BI-рішень. Горизонтальні BI-рішення мають переваги – охоплюють цілісний напрямок діяльності та всі підрозділи підприємства, легше піддаються змінам; але вимагають більш ретельного та тривалого налаштування, налаштування під конкретні вимоги, через що проекти їх впровадження – відносно дорогі.

Вертикальні BI-рішення простіші у використанні та налаштуваннях, оскільки розроблені для специфічних завдань і перевірки відповідності регламентованих операцій; проте надають можливість використовувати в межах однієї структури декілька аналітичних систем.

До переваг Business Intelligence входять:

- зручність та наочність роботи з даними для суб'єктів господарювання;
- можливість використання кількох аналітичних управлінських рішень для відповідних напрямків діяльності в межах підприємства;
- можливість пошуку, перевірки, аналізу та зведення даних;
- побудова єдиної централізованої аналітичної моделі та проекту;
- вбудовані інструменти для вирішення аналітичних завдань бізнесу [4].

Отже, система Business Intelligence, створюючи єдиний корпоративний інформаційний простір, дозволяє проводити багатоаспектний оперативний аналіз даних для прийняття ефективних управлінських рішень щодо використання фінансових, трудових, інформаційних та матеріальних ресурсів, з метою досягнення оптимального результату діяльності.

Список використаних джерел

1. Беляєв Л. В., Кантеладзе С. Г. Системи бізнес-аналітики та їх особливості. Інформаційні технології в економіці і управлінні: зб. наук. студ. праць. Одеса: ОНЕУ, 2019. Вип. 1. С. 163–167
2. Струтинська І., Дмитроца Л. Особливості використання технологій Big Data та Business Intelligence малим та середнім бізнесом в Україні. Матеріали наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя, 16-17 травня 2019 року. Т. : ТНТУ, 2019. С. 71–72. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/28143>
3. Лозова Г. М., Клименко В. В. Business Intelligence як новий напрям у сфері аналітики даних. Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф.; 19 квіт. 2019 р. М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», Ф-т економіки та упр. Київ: КНЕУ, 2019. С. 187–190. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/2018/30910>
4. Задорожнюк Н. О. Сучасні технології бізнес-аналітики. Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф.; 19 квіт. 2019 р. М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», Ф-т економіки та упр. Київ: КНЕУ, 2019. С. 105–107. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/2018/30872>

САВЧУК Вікторія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**СТРАТЕГІЯ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

Сучасні умови, в яких функціонують підприємства, на фоні економічної кризи, дефіциту багатьох ресурсів та високого конкурентного середовища створюють необхідність вирішення проблеми стратегічного розвитку бізнесу.

Під час формування бізнес-стратегії, керівництво передусім звертає увагу на такі чинники, як джерела майбутніх прибутків, постійно зростаюча невизначеність бізнес-середовища, інтенсивність конкуренції, та вимоги суспільства, а для дослідження даних чинників використовує певні методи для аналізу. Одним з кращих методів аналізу ринкового середовища є стратегія блакитного океану. Авторами даної стратегії є Чан Кім та Рене Моборн. Вони уявляють, що бізнес поділяється на два океани – червоний і блакитний. Червоним океаном вважають нинішні галузі економіки, існуючі ринки. Цей океан має визначені межі, де правила гри встановлює конкуренція, а конкуренти намагаються перевершити один одного з метою привабити до себе більше споживачів. І чим тісніше стає в просторі червоного океану, тим менше залишається у компанії можливостей для розвитку і збільшення прибутку. А унікальна продукція швидко перетворюються на продукти широкого вжитку після чого із зростанням конкурентної боротьби води океану наповнюються кров'ю [1].

Сутність даної стратегії полягає в тому, щоб обґрунтувати можливості компанії вирватися з червоного від крові океану конкуренції шляхом створення для себе такої ринкової ніші, де можна не боятися більш сильних суперників. Пропонована стратегія передбачає відмову від боротьби за попит з іншими конкурентами, а замість цього обґрунтовує доцільність прокладання маршруту до вільних вод блакитного океану шляхом створення нового зростаючого попиту і відходу від суперництва.

Напрямами виконання стратегії блакитного океану є створення ринкового простору, боротьба з непотрібною продукцією, створення та завойовування нового попиту, економія витрат. Тобто, потрібно створити нову, унікальну продукцію або послугу та сформувані новий ринок, де практично відсутні конкуренти, бути неповторним та унікальним підприємством, що є конкурентною перевагою даної стратегії [2].

Деякі науковці пропонують прокладати шлях у блакитний океан за допомогою матриці, що отримала назву «скасувати – знизити – підвищити – створити» та виділяють шість основних способів аналітичного обґрунтування прокладання шляху до блакитного океану. Так, перший шлях полягає в тому, щоб розглядати в якості конкурентів не тільки представників своєї галузі, але і компанії, що працюють в альтернативних галузях. Наприклад, торгівля продуктами харчування, промисловими товарами, кінотеатри і ресторани – абсолютно різні види бізнесу. Однак у вихідні дні вони представляють собою рівноцінні альтернативи корисного і приємного проведення часу. І найчастіше саме в просторі подібних альтернатив або їх поєднань можна створити нові цінності. Другий шлях спрямований на вивчення основних стратегій компаній всередині галузі. Зазвичай відмінності в стратегіях зводяться до того, чому віддається перевага: низькими цінами або високої якості. Насправді потрібно відмовитися від цієї альтернативи і зрозуміти, які ще фактори на додаток до ціни і якості впливають на вибір клієнтів – нові функції, зручність експлуатації і обслуговування, економічність, авангардний зовнішній вигляд. Третій шлях спрямований на вивчення ланцюжка покупців. Той, хто приймає рішення про покупку, не завжди є кінцевим споживачем виробу. І дуже важливо визначити цього кінцевого споживача, щоб орієнтуватися саме на нього. Особливе значення це має для виробництва складної техніки, комплектуючі вироби для якої випускаються різними підприємствами. Четвертий шлях полягає в тому, щоб оцінити можливості виробництва принципово нових продуктів і послуг, що мають цінність для покупця. П'ятий шлях полягає в тому, щоб проаналізувати чинники функціональної та емоційної привабливості товару для покупців з тим, щоб підвищити цю привабливість. Шостий шлях передбачає необхідність заглянути в майбутнє і спробувати там побачити нові кордони червоного океану і нові можливості для створення блакитного океану.

Отже, можна сказати, що стратегія блакитного океану, яка заснована на ідеї, що кожне підприємство може досягти більшого прибутку, створюючи новий попит на неконкурентному ринку (так званий Блакитний Океан) є значним інструментом стратегічного розвитку бізнесу. Вона покликана створювати новий підхід в боротьбі з неефективністю бізнесу.

Список використаних джерел

1. Kim W. Chan; Mauborgne, Renee. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. - Harvard Business Press, 2005. – 240 p.

2. Артеменко Л. П. Сучасні підходи до управління маркетинговою діяльністю на підприємстві / Л. П. Артеменко, П. О. Демченко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 14. – С. 160-163.

САПЕНЮК Руслан

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах високої конкуренції підприємствам потрібно постійно розвиватися, удосконалювати свої бізнес-процеси у відповідності до умов ринку та потреб потенційних споживачів задля підвищення свого прибутку, тому дана тема являється актуальною у будь який час і для будь якого підприємства.

Оптимізація бізнес-процесів направлена на підвищення ефективності, результативності, а також, можливостей адаптивності бізнес-процесів в умовах сучасної конкуренції.

Поліпшення бізнес-процесів (Business process improvement, BPI) – системний підхід, що дозволяє підприємствам оптимізувати свої бізнес-процеси для досягнення більш ефективних результатів діяльності [1]. BPI надає можливість скоротити витрати та сам цикл бізнес-процесу на 90%, також при цьому забезпечує одночасне підвищення його якості приблизно на 60%. Основним інструментом оптимізації бізнес-процесу є BPMS.

Суть BPMS – рішення полягає саме в тому, що бізнес-процес, описується мовою, яка виконується безпосередньо спеціалізованою програмою. Дана мова, це Business Process Modeling and Execution (BPEL), яка являється алгоритмічною мовою, а також система її типів це система типів XML, це мова з виразними управляючими конструкціями, підтримкою транзакцій, взаємодією процесів між собою [4]. На даний час хоч ринок BPM-систем і знаходиться лише на стадії формування але уже існують ряд систем від провідних постачальників світу. Найбільш перспективними на даний час є такі програмні продукти як:

- IBM WebSphere Business Integration Modeler (виробником являється компанія IBM);
- Oracle BPM Suite (виробником являється компанія Oracle Corporation);
- Lombardi Teamworks (виробником являється компанія Lombardi Software).

Так як час не стоїть на місці, так і автоматизоване управління бізнес-процесами знаходить все більшу популярність серед підприємств, в тому числі і українських.

Таблиця 1

Переваги використання ВРMS-систем

Переваги	Характеристика
Безперервне удосконалення процесів	Така система проводить постійне вдосконалення процесу, забезпечуючи найефективнішу віддачу від ресурсів які є у розпорядженні організації. Кожен наступний бізнес-процес удосконалюється, так як у ході виконання процесу отримуються значення основних, ключових, показників які використовуються для його подальшої оптимізації та удосконалення.
Здатність бізнесу до швидких змін	За допомогою своєчасного внесення відповідних коригувань в систему при зміні внутрішніх або зовнішніх умов бізнес-процеси організації завжди знаходяться в актуальному стані.
Ліквідація розриву між бізнесом та ІТ	Така система надає можливість для спільної продуктивної роботи бізнес-менеджерів та програмістів-аналітиків.
Досягнення прозорості процесів	Система забезпечує доступність та достовірність даних про процес на високому рівні. Це досягається за рахунок безперервного збору необхідної інформації, використання спеціалізованих аналітичних інструментів.
Масштабованість і інтегрованість рішення	Впровадження системи забезпечує створення корпоративної інформаційної інфраструктури, яка базується на загальноприйнятих методологіях та стандартах і саме за рахунок цього досягається сумісність з існуючими додатками, як зовнішніми так і внутрішніми.
Підвищення ефективності бізнесу	Система забезпечує таку автоматизацію, яка дозволяє збільшити обсяг робіт при одночасному скороченні часу виробничого циклу та без залучення додаткових ресурсів, що позитивно впливає на ефективність роботи організації.

Джерело: складено автором за даними [5].

З вище сказаного можна зробити такі висновки. Оптимізація бізнес-процесів підприємства є вкрай дієвим засобом який в сучасних умовах просто необхідний організації для її ефективного функціонування та конкурування на ринку в конкретній ніші, отримання більшого прибутку за рахунок збільшення обсягу робіт при скорочення часу виробничого циклу та відсутності залучення додаткових ресурсів. Також варто відзначити, що найбільш ефективним інструментом для оптимізації управління бізнес-процесами є системи класу ВРMS. Дані системи є вкрай дієвими та дозволяють швидко реагувати на зміни та ефективно вносити зміни для покращення ефективності діяльності.

Список використаних джерел

1. Харрінгтон Дж., Есселінг К. С., Німвеген Х. В. Оптимізація бізнес-процесів. Документування, аналіз, управління, оптимізація/ пер. З англ. СПб.: "Азбука", 2002. 311 с.
2. Рєпин В. В. Введение. URL: <http://quality.eup.ru/DOCUM5/ebpftn4>.
3. Шевченко Т.О. Огляд та аналіз сучасних систем управління наскрізними бізнес-процесами // Система обробки інформації. 2010. С. 222-224

4. Битюков С. Автоматизация сквозных бизнес-процессов предприятия с использованием ВРЕЛ. Режим доступа: <http://citcity.ru/11225>

5. Марченко В. М., Пилова О. Ю. Технології управління бізнес-процесами як інструмент підвищення ефективності бізнесу // Сучасні проблеми економіки та підприємництво. 2013. С. 123-128

СКРИЦЬКА Олександра

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

БІЗНЕС-ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

В умовах неспинного розвитку ринкових відносин виробничі підприємства вимушені шукати нові підходи та методи управління, що здатні забезпечити конкурентоспроможність, сталий економічний та соціальний розвиток в перспективі.

Стратегічне управління розглядається як таке, що за свою основу бере людський потенціал. Ефективно побудована стратегія управління персоналом має неабиякий вплив на якість використаних людських ресурсів, адже саме від ефективного та раціонального використання людського потенціалу залежить потенціал підприємства та його успіхи, що обумовлює актуальність цієї теми. На даному етапі розвитку економічних відносин проблема управління персоналом є досить актуальною, тож розглянемо її детальніше.

Тільки при належному забезпеченні управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, а також постійного вдосконалення форм і методів управління можна досягти ефективності будь-якої управлінської діяльності, зокрема і роботи з персоналом [1, с.10].

Як відомо, на якість продуктивності праці співробітників можуть впливати соціально-психологічний клімат в колективі, досвід, кваліфікація в тій чи іншій сфері, ефективні управлінські рішення, що в подальшому впливатимуть на результати діяльності підприємства.

Вагомим фактором є те, що люди найчастіше приходять на певне підприємство маючи певні цілі і чекають надання можливості в їх досягненні. Процес взаємодії між організацією і співробітником є двостороннім, а задоволеність співробітника цією взаємодією є такою ж необхідною умовою його продовження, як і задоволеність організації [2].

Більш вигідно розглядати процес управління персоналом як частину процесного підходу управління, суть якого заключається у виокремленні поняття «бізнес-процес» як систему послідовних дій, націлену на досягнення конкретного кінцевого результату [3, с. 278-281]. Процес стратегічного управління персоналу, як частини бізнес-процесу, є наскрізним та проходить через всю структуру підприємства. Цей підхід

передбачає перегляд та зміну методів навчання, структури взаємодії персоналу, систему мотивації та вимог [4, с. 279].

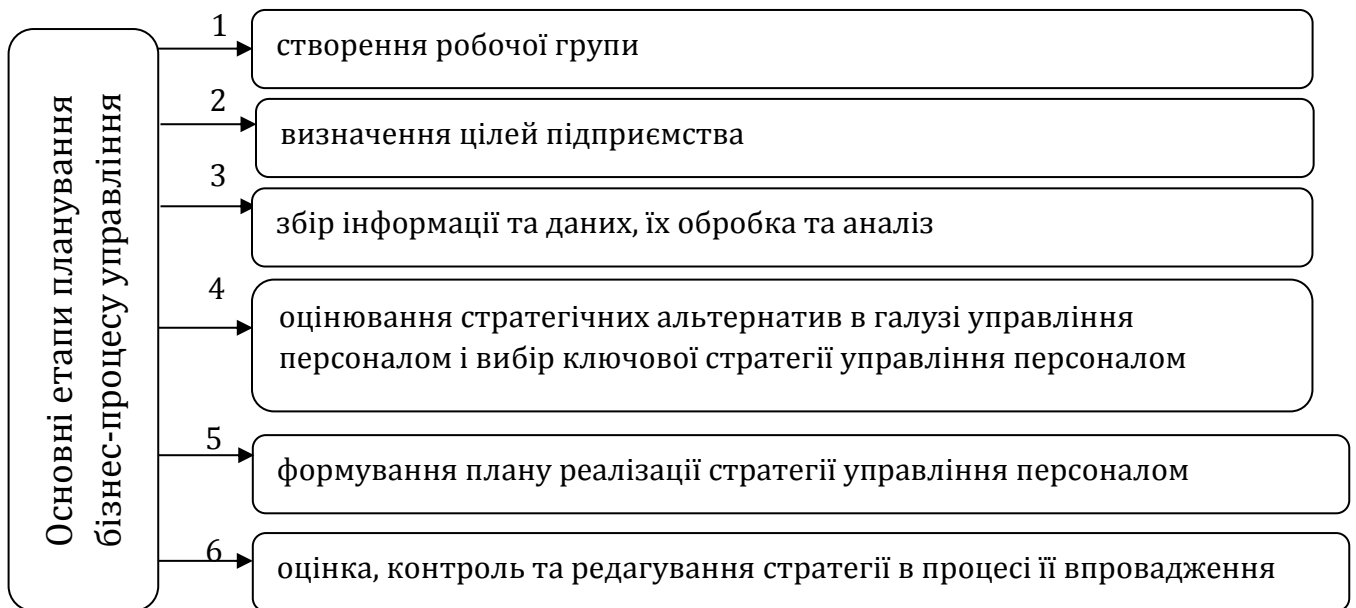


Рис. 1. Основні етапи планування бізнес-процесу управління персоналом

Джерело: сформовано автором.

Основними перевагами такого підходу є:

- покращення якісних показників діяльності (результатів) персоналу;
- оптимізація використання ресурсів;
- стандартизація якості управління персоналом;
- взаємодія системи управління персоналу з іншими бізнес-процесами;
- формування відповідальності між іншими структурними одиницями підприємства за свій результат.

Розуміння ролі кожного суб'єкта відносин та їх взаємодія між собою має прискорити розвиток підприємницької діяльності.

Аби досягти цього потрібно слідувати основним етапам планування бізнес-процесу управління персоналом.

Отже, в умовах, коли персонал розглядається як один з ресурсів підприємства, що здатний принести прибуток, управління персоналом, як частина бізнес-процесу, займає одну з головних ніш в управлінні підприємством. Загальне бачення покращення результативності управління персоналом має брати за основу вдосконалення основних бізнес-процесів управління персоналом та розробки нових методів та етапів. Це дасть можливість знаходження резервів підвищення ефективної діяльності управління персоналом.

Список використаних джерел

1. Гривнак А.В., Бала О.І. Проблеми управління персоналом на сучасних підприємствах// Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2013. - № 778. - С. 10-17
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом // Л.В. Балабанова. – К.: ЦУЛ, 2011. – 468 с.
3. Кірдіна О.Г. Процесний підхід до управління персоналом//Вісник економіки транспорту і промисловості №46, с.278-281, 2014р.
4. Давиденко М.В. Бизнес-планирование как инструмент формирования эффективной стратегии управления персоналом//Экономика. Управление. Культура. – 2007. - №. 14. – С. 118-122

СПОРИХІНА Олександра

студент економічного факультету

Науковий керівник:

КУЩЕНКО Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЧАЮ В УКРАЇНІ

Нині чай є невід'ємним атрибутом нашого повсякденного життя. Звісно, що є люди, які віддають перевагу такому напою, як кава. Але все одно чай відіграє велику роль у житті суспільства. Взагалі у сучасному світі важко знайти людину, байдужу до чаю. Сутність чайного обряду полягає в тому, щоб дати можливість людині поміркувати над своїм життям, очистити душу від повсякденних турбот, нагадати про гармонійну єдність людини з природою та іншими людьми. Ще здавна у багатьох країнах чаювання займає важливу роль. Але вперше чайний напій стали вживати в Китаї. Останніми роками спостерігається стабільне зростання чайного виробництва в світі. Значний внесок при цьому вносять Китай, В'єтнам та Індія. Чайний ринок України стабільний вже декілька років. Щороку понад 20 тон чаю продається в Україні, а кожен українець випиває близько 0,5-0,6 кг чаю. Ми не вирощуємо і не обробляємо чайні кущі, а тільки розфасовуємо і пакуємо імпортовану сировину. Єдина плантація в країні знаходиться на Закарпатті під містом Мукачєво. Вона була висаджена в 50-х роках і зараз знаходиться в занепаді. За даними Державної служби статистики, за 2018 Україна виробила всього на 0,5% більше чаю, ніж за аналогічний період минулого року. Що стосується зовнішньої торгівлі, то кількість імпортованого чаю в 28 разів перевищує експорт 12801 т проти 539 т (за весь 2019 рік). При цьому велика частина імпорту припадає на чорний і частково ферментований чай. Що стосовно окремо імпорту, то спостерігається спад з 2015 по 2019 роки. А в експорті зворотня тенденція на протязі цього періоду (рис.1).



Рис.1. Динаміка зовнішнього ринку чаю України в натуральному вираженні в 2015-2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Окремо в галузі стоять трав'яні чаї. Оскільки їх частка на ринку незначна, оборот фіточаю не виносять окремим пунктом в державну статистику.

В структурі ринку чаю України продовжує розширюватися ринкова частка пакетованого чаю, звужуючи тим самим частку вагового (рис.2).

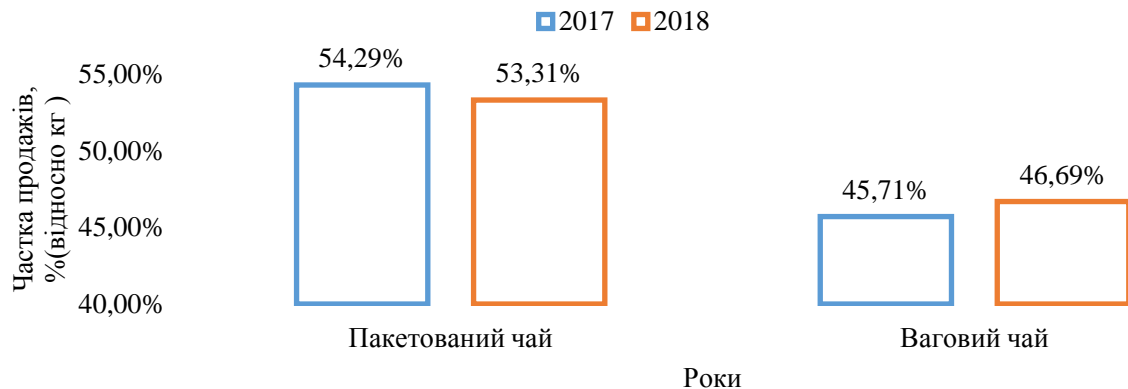


Рис.2. Динаміка обсягів продажу чаю за 2017-2018рр. в % відносно кг.
Джерело: побудовано автором на основі [1]

А у вартісній динаміці чаю спостерігається зростання середньої ціни як пакетованого, так вагового чаю (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка середньої ціни чаю за 2017-2018рр.

Категорія	Середня ціна за 2017 рік, грн	Середня ціна за 2018 рік, грн	Приріст/спад %
Чай	24,31	25,47	4,79%
Пакетований	32,30	33,45	3,57%
Ваговий	20,93	21,97	4,97%

Джерело: побудовано автором за матеріалами [1].

По всіх торгових маркам спостерігається зростання як в натуральному, так і грошовому вираженні, за винятком ТМ «Batik», яка втрачає свою частку на 22,4% в грошовому вираженні і майже на 27 % в натуральному. За ТМ «Чайні Шедеври» спостерігався спад в натуральному вираженні на 9%. (табл.2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз приросту/падіння частки ринку лідируючих торгових марок вагового чаю

Торгова марка	Грн., приріст/спад частки ринку	Кг., приріст/спад частки ринку
	2017 рік, %	2018 рік, %
De Luxe Foods&Goods Select	23,49%	22,92%
Greenfield	13,77%	14,79%
Ahmad	41,65%	42,25%

Tess	14,53%	12,66%
Hyleys	17,78%	22,83%
Batik	-22,43%	-27,07%
Alokozay	20,76%	22,90%
Lovare	75,10%	81,54%
Basilur	22,55%	21,30%
Чайні шедеври	5,36%	-9,10%

Джерело: побудовано автором за матеріалами [2].

А відносно пакетованого чаю, спостерігається інший рейтинг лідируючих марок (табл.3).

Таблиця 3

Порівняльний аналіз приросту/падіння частки ринку лідируючих торгових марок пакетованого чаю

Торгова марка	Грн., приріст/спад частки ринку	Кг., приріст/спад частки ринку
	2017 рік, %	2018 рік, %
Greenfield	28,38%	25,43%
Lipton	2,35%	-7,96%
Ahmad	6,06%	-6,45%
Tess	43,69%	41,75%
Принцеса Нурі	14,62%	12,18%
Alokozay	-5,93%	-2,11%
Grace	24,44%	19,09%
Askold	-30,50%	-22,03%
Карпатський	12,41%	7,34%
Batik	-9,44%	-7,85%

Джерело: побудовано автором за матеріалами [2].

Найбільше зростання частки ринку спостерігався по ТМ «Tess» (43,7% і 41,7% в грошовому і натуральному вираженні відповідно) і ТМ «Greenfield» (28,4% і 25,4%). Зниження частки ринку в грошовому і натуральному вираженні спостерігається за такими торговими марками: ТМ «Alkozay» (майже на 6% і близько 2%), ТМ «Askold» (30% і 22%), ТМ «Batik» (9% і 7,8%). Спостерігалось зниження частки в натуральному вираженні по ТМ «Lipton» і по ТМ «Ahmad» на 7,9% і на 6,4% відповідно.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Аналіз ринка чая в Україні. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-runka-chaya2014.html>

СТАТИВКО Олег

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

З позицій вибору обліково-аналітичного забезпечення формування та моніторингу фінансової стратегії організації важливу роль відіграє розгляд не тільки сутності, цілей і завдань фінансової стратегії, а й її видів.

Використання класифікаційних моделей видів фінансових стратегій має важливе аналітичне значення вже на початкових етапах вибору фінансової стратегії підприємства. Застосування таких моделей дозволяє ідентифікувати фінансову стратегію, розділити її на окремі субстратегії, що утворюють дерево фінансової стратегії, і зробити наступний аналіз-синтез фінансової стратегії в цілому. Крім того, використання даного аналітичного методу дозволяє фінансовому менеджеру абстрагуватися від несуттєвих деталей і зосередитися на ключових проблемах вибору фінансової стратегії.

З позицій дослідження складу і змісту обліково-аналітичного забезпечення фінансової стратегії організації особливо важливою є її функціональна структура, що визначає склад і зміст стратегічної програми управління фінансами. Аналіз сучасної зарубіжної та вітчизняної літератури, а також практичного досвіду вітчизняних підприємств щодо формування фінансової стратегії дозволяє зробити висновок, що функціонально в складі загальної фінансової стратегії підприємства необхідно виділити наступні основні субстратегії: податкову, інвестиційну, дивідендну, фінансування, цінову, облікову.

Податкова, інвестиційна, дивідендна стратегії є ключовими елементами фінансової стратегії та тісно пов'язані з іншими елементами і доповнюють загальну стратегію підприємства. Податки, інвестиції і дивіденди є достатньо гнучкими. Зміна однієї частини призводить до відповідних змін інших аналізованих елементів. Наприклад, зростання податку на прибуток, за інших рівних умов, ускладнює дивідендні виплати і знижує інвестиційні можливості підприємства. З інвестиційною стратегією безпосереднім чином пов'язана стратегія фінансування. Під фінансуванням підприємства розуміється залучення необхідного капіталу для придбання основних і оборотних коштів. Важливе місце при цьому займає проблема оптимального співвідношення між власними і

позиковими засобами, між довгостроковими і короткостроковими джерелами. При цьому аналітик має можливість вибору з ряду стратегій фінансування: стратегія самофінансування, стратегія часткового фінансування, стратегія боргового фінансування, змішана стратегія фінансування.

При використанні стратегії самофінансування інвестиційна програма підприємства реалізується повністю або більшою мірою за рахунок власних джерел фінансування. Стратегія часткового фінансування передбачає залучення під конкретну інвестиційну програму коштів пайовиків (за договором про пайову участь) або учасників (за договором про спільну діяльність). Здійснення інвестиційної програми з використанням стратегії боргового фінансування означає залучення зовнішніх джерел фінансування, перш за все, банківських кредитів. Змішана стратегія фінансування передбачає використання зазначених стратегій в їх сукупності в певній пропорції.

Таблиця 1

Аналітичне забезпечення елементів фінансової стратегії

Субстратегія	Елементи аналітичного забезпечення
Податкова субстратегія	методи податкового планування; побудова податкового дерева; аналіз тенденцій податків; нормативно-правовий аналіз
Дивідендна субстратегія	порівняльний аналіз; побудова гістограм розподілу прибутку, дивідендів акціонерів; система аналітичних показників, що характеризують дивідендну стратегію
Інвестиційна субстратегія	методи бізнес-планування; система аналітичних показників; методи оцінки ефективності інвестиційних проектів; методи ризик-менеджменту; методи факторного аналізу; методи бюджетування
Субстратегія фінансування	методи фінансового аналізу; система аналітичних показників; індекс фінансової незалежності; балансове рівняння; методи бюджетування
Облікова субстратегія	порівняльний аналіз; методи фінансового аналізу; система аналітичних показників; методи оцінки систем обробки даних

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Таким чином, ключовим моментом при виборі аналітичного забезпечення виступає методологія системного і ситуаційного підходу. Зауважимо, що в структурі фінансової стратегії має місце і цінова стратегія, яка окремо не аналізується, оскільки її обґрунтування виходить за рамки обліково-аналітичного забезпечення і пов'язане здебільшого з методами маркетингових досліджень.

Список використаних джерел

1. Титенко Л.В., Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс. URL: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.id=1770>

ТАРГОНСЬКА Леся

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

МІСЦЕ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Основою ефективного функціонування багатьох підприємств є ефективне та достовірне управління його діяльністю. Бізнес-аналітика допомагає вивчити тенденції розвитку, оцінити та дослідити чинники зміни результатів діяльності, обґрунтувати бізнес-план і управлінські рішення, здійснити контроль за їх виконанням, виявити резерви підвищення ефективності виробництва, виробити економічну стратегію його розвитку.

На сьогоднішній день найпоширенішими системами бізнес-аналітики є *Seeneco, BusinessQ, Cyscom, SAPHANA, Business Objects* та інші.

Доцільно зупинитися саме на *SAP HANA*, оскільки це реляційна система управління базами даних, що використовує оперативну пам'ять для зберігання. Використовується так зване колоночне зберігання даних. *SAP HANA* – це платформа для організації роботи в реальному часі, яка поєднує аналітичні інструменти і засоби обробки транзакцій з великими обсягами даних [2].

Усім відомо, що у нашому світі все відносно, коли для когось великі дані це масові терабайти тексту на комп'ютері, у той час коли для когось це лише список того, що треба купити більше ніж на десять позицій. Звідси, можна сказати, що у дану серію включають засоби масово-паралельної обробки невизначено структурованих даних, насамперед, рішення категорії *NoSQL*, алгоритми *MapReduce*, програмні каркаси і бібліотеки проекту *Hadoop* [3]. Для обґрунтування завдань та аналітичних рішень необхідно виявляти і прогнозувати існуючі та потенційні проблеми, виробничі і фінансові ризики, визначати вплив прийнятих рішень на рівень доходів суб'єкта господарювання. Тому оволодіння методикою комплексного економічного аналізу бізнес-аналітиками є складовою частиною їхньої професійної підготовки [2].

Найбільш пріоритетною ланкою в реалізації бізнес-аналітики за допомогою автоматизованих систем є виявити проблеми бізнесу і знайти максимально ефективно її вирішення. Саме, система *SAP HANA* забезпечує на підприємстві економічності та ефективності аналітичного процесу, тобто виконання найбільш повного і всебічного дослідження при мінімумі

витрат на його проведення. Тому, у цій системі автоматизовано повністю усі елементи для широкого використання новітніх методів аналізу, комп'ютерних технологій обробки інформації та раціональних методів збору і зберігання даних.

Кожне підприємство потребує якісної автоматизованої системи управління підприємством для реалізації функцій бізнес-аналітики. Тому в даний час значно зростає роль аналізу фінансово-господарської діяльності, основна мета якого – виявлення та усунення недоліків у діяльності підприємства, пошук та залучення у виробництво не використовуваних ресурсів [4]. Значну роль бізнес-аналітика здобуває в автоматизованих системах, а саме вона ставить перед собою низку цілей управління, а її результати представляють суб'єктам управління. Коли на підприємстві несистематично використовують бізнес-аналітику, за якої інформація на підприємстві використовується фрагментарно при розв'язанні конкретних завдань це, як правило, супроводжується двома причинами: відсутністю даних, компетентних працівників та технологій для запровадження бізнес-аналітики; застосування бізнес-стратегії, що не базується на використанні інформації [3]. Реалізація стратегії потребує моніторингу процесу досягнення цілей засобами бізнес-аналітики. Ефективність бізнес-аналітики визначатиметься якістю звітності та її доступністю для користувачів, а також наповненістю якомога новішою інформацією за допомогою автоматизованих систем, саме таких як SAP HANA [2]. Досліджуючи господарську та фінансову діяльність підприємства та приймаючи правильні аналітичні рішення можна слід здійснювати: – об'єктивну оцінку динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; – оцінку становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісну оцінку його конкурентоспроможності; – аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів; – визначення ефективності використання фінансових ресурсів; – дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства; – дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами [5].

Отже, досліджуючи питання ролі бізнес-аналітики в сучасних автоматизованих системах, можна стверджувати що сприяє готовності підприємства працювати з інформацією на різних рівнях. Прийнятний для підприємства рівень має вибиратися на основі перспектив розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Сидорова А.В. Бізнес-аналітика: навчально-методичний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.

2. Галоппен Л. Управління організаційними змінами при впровадженні SAP / Галоппен Л., Кемс З. – 2013. – 306 с.

3. Яремко З.М. Модель бізнес-аналітики підприємства в контексті стратегічного управління [Електронний ресурс] / З.М. Яремко // «Інноваційна економіка». – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?&Image_file_name=PDF/inek_2013_3_76.pdf.

4. Вихорь К.Р. Напрями розвитку методики аналізу витрат за статтями калькуляції [Електронний ресурс] / К.Р. Вихорь // «Управління розвитком». – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?1&Image_file_name=PDF/Uproz_2014_6_55.pdf

5. Паклін Н.Б. Бізнес аналітика: від інформації до знань: навчальний посібник / Н. Б. Паклін, В. І. Горішків. – 2-ге вид. - СПб.: Пітер, 2013. – 704 с.

ТВЕРДУН Сергій

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**МЕТОДИКА ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ
ПрАТ «КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «АВК»**

Останні економічні події в Україні не дають можливостей для розвитку підприємств різних галузей. Знизилися темпи розробок та освоєння нових видів продукції, зменшилися обсяги виробництва, а відсоток виведеного капіталу лише збільшився. Основна іманентна інноваційність підприємств не реалізувалась у ринкових відносинах.

Такі свідчення вказують на недоліки діючих економічних механізмів і, перш за все, тих, що стосуються інвестицій та інновацій. Новаційно-інноваційний тип розвитку в сучасній економіці визнаний основним, навіть єдино-можливим при зайнятті міцних позицій в умовах збільшення інноваційних товарів і вдосконалення нових видів продукції. Рентабельність є тим показником, який відділяє інноваційне прибуткове підприємство від збиткового і лише цей показник може охарактеризувати стан будь-якого діючого підприємства загалом.

Визначаючи рентабельність як відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність підприємств має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках. Передусім розрізняють рентабельність інвестиційних ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції, що випускається. [1, с. 94].

Таблиця 1

**Розрахунок показників рентабельності продукції ПрАТ
«Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» за 2016-2018 рр.**

Показники	Сума тис. грн.		
	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції	822581	893832	897388
Чистий прибуток	202	330	42
Собівартість продукції	753641	821691	821467
Адміністративні витрати	21031	26215	34143
Витрати на збут	42545	44792	31973

Загальна рентабельність продукції, %	100,66	100,13	101,1
Чиста рентабельність продукції, %	0,025	0,037	0,005

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства.

З табл. 1 видно, що чистий прибуток підприємства суттєво знизився у 2018 році, що й досить сильно вплинуло на рівень чистої рентабельності продукції. Причиною цього є невиправдане збільшення обсягу адміністративних та інших операційних витрат. Також збільшення собівартості продукції теж на це впливає. Проте важливо, що реалізована продукція покриває витрати, пов'язані з її реалізацією і навіть дає деякий прибуток. Табл. 2 ілюструє, що у 2018 році підприємство отримало 0,00058 грн чистого прибутку з кожної гривні чистого доходу, що на 0,003779 грн або 0,3779% менше, ніж у 2017 році (0,004359 грн). Нормованих значень даного показника не існує, але очевидно, що підприємець зацікавлений у його максималізації.

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта чистого прибутку ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» за 2016-2018 рр.

Показники	Сума тис. грн.		
	2016	2017	2018
Чистий прибуток	202	330	42
Чистий дохід	68940	75697	72365
Коефіцієнт чистого прибутку, %	0,293	0,4359	0,058

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства.

Показником, що характеризує ефективність використання активів підприємства заради одержання прибутку є рентабельність активів.

Таблиця 3

Рентабельність активів ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро»

Показники	Сума тис. грн.	
	2017	2018
Чистий прибуток	330	42
Середньорічна вартість активів	544836	569072,5
Коефіцієнт рентабельності активів, %	0,0606	0,0074

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства.

Проаналізувавши табл. 3, можна зробити висновок, що в 2018 році підприємство отримало 0,000074 грн з кожної гривні вкладеної в активи, що на 0,000532 грн або 0,0532% менше, ніж в 2017 році. Тобто ефективність використання активів є суттєво меншою, ніж в минулому році.

Рентабельність власного капіталу характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в підприємство, тобто відображає дохід власників. Це універсальний показник для співставлення результативності діяльності різних бізнесів за критерієм відповідності прибутковості очікуванням власників. Крім того, він дає змогу власникам компанії оцінити ефективність менеджменту.

Таблиця 4

Рентабельність капіталу ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро»

Показники	Сума тис. грн.	
	2017	2018
Чистий прибуток	330	42
Власний капітал	15390	15390
Коефіцієнт капіталу, %	2,1442	0,2729

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства.

З табл. 4 видно, що в 2018 році підприємство отримало 0,002729 грн прибутку з кожної гривні власного капіталу, що на 0,01871 грн або 1,871% менше, ніж в 2017 році. Так як за роки розмір власного капіталу не змінювався, то на показник вплинув лише розмір чистого прибутку, зменшення якого вказує на меншу ефективність використання власного капіталу.

Отже, показник чистого прибутку є тісно пов'язаний з різними коефіцієнтами рентабельності (прибутковості) і є прямим відображенням стану підприємства. Проаналізоване підприємство не має збиткового характеру діяльності, хоча і прибутки його в 2018 році суттєво зменшилися в порівнянні з 2017 роком, що і вплинуло на показники рентабельності, які завжди були меншими за показники попередніх років. В умовах ринку більше зростає самостійність підприємств, що, у свою чергу, дає можливість самостійно вдосконалювати управління прибутковістю підприємств і розробляти відповідні стратегії діяльності, які ґрунтуються на показниках рентабельності.

Список використаних джерел

1. Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. Молодий вчений. 2014. № 11(14). С. 93-96.

ТИМОШЕНКО Вікторія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проблема управління інформаційними ризиками в діяльності підприємств має постійний характер, особливо в умовах нестабільності в країні, тому важливим інструментом є досягнення економічних цілей та потрібного результату в захисті інформації.

Підприємства зіткнулися з проблемою впливу інформаційних ризиків на ефективність ведення бізнесу, можливості модернізації та розширення діяльності. Як показує практика, існує обґрунтована причина появи ризиків у підприємницькій діяльності, через неможливість обчислення результату і врахування впливу на нього різних факторів. Інформацію важче контролювати і вона піддається зростаючому числу загроз і вразливостей, в тому числі комп'ютерного шахрайства, шпигунству, саботажу. Інформаційні ресурси, як і матеріальні, володіють якістю та кількістю, мають собівартість і ціну [1].

Управління інформаційними ризиками - процес виявлення, аналізу та зменшення ризиків інформаційної безпеки, які можуть принести або приносять шкоду інформаційній системі компанії. Завдання управління ризиками включає в себе створення набору заходів (засобів контролю), які дозволяють знизити рівень ризиків до допустимої величини.

Інформаційні технології значно розширили можливості бізнесу. Але нові можливості неминуче пов'язані з новими загрозами, які втілюючись, можуть призвести до відчутного збитку компанії.

Сучасне поле ведення бізнесу в Україні переповнене динамічно змінюваними ризиками інформаційної безпеки. Для того, щоб зберегти конкурентоспроможність, необхідно впроваджувати економічно виправдані заходи захисту цінних інформаційних активів, що враховують безліч чинників. Серед них постійне збільшення кількості електронних злочинів, жорсткі вимоги з боку держави і регуляторів, а також збільшення залежності бізнесу від безперервності роботи інформаційної системи підприємства.

Організація процесу управління ризиками дозволить виявити і мінімізувати інформаційні ризики і представить ряд переваг підприємству.

Управління ризиком реалізується як підсистема у функціональній структурі підприємства.

Найголовніше, потрібно розуміти, як можна ідентифікувати ризик і управляти ним. Управління ризиком можна поділити на п'ять стадій:

Перша стадія – Виявлення ризиків,

Друга – Аналіз і пріоритезація;

Третя – Мінімізація ризиків і звітність;

Четверта – Моніторинг і перегляд;

П'ята (підсумовуюча) – Культура управління ризиками.

З огляду на те, що ліквідувати чи обмежити вплив всіх ймовірних інформаційних загроз неможливо, тому на підприємства повинен бути допустимий рівень загроз [2].

Постановка процесу управління ризиками в кілька етапів:

1. Ініціалізація управління ризиками інформаційної безпеки;

2. Ідентифікація інформаційних активів та їх цінності;

3. Ідентифікація загроз і вразливостей інформаційної безпеки;

4. Оцінка і аналіз ризиків;

5. Планування коштів і методів мінімізації інформаційних ризиків;

6. Впровадження засобів контролю;

7. Моніторинг і контроль інформаційних ризиків.

Удосконалення управління інформаційними ризиками підприємства суттєво розширює можливості зростання й успішного ведення бізнесової діяльності підприємства за рахунок адекватності та оперативності в роботі з інформацією, яку отримують фахівці та керівники задля обґрунтування й прийняття найкращих управлінських рішень [2].

Таким чином, управління інформаційними ресурсами на підприємствах традиційно трансформується в поточне управління інформаційними системами і технологіями, яке часто здійснюється з частковим урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього розвитку на цей процес. Задля вдосконалення існуючого підходу щодо управління інформаційними ресурсами підприємства, вважається за доцільне рекомендувати здійснення управління інформаційними ресурсами з урахуванням впливу системи чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Список використаних джерел

1. Перепелкіна Л.В. Постановка процесу управління інформаційними ризиками // [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

2. Башинська І.О. Кдосконалення системи управління ризиками на підприємстві // Башинська І.О, Полещук А.А, Мотова А.В // Економіка та управління національним господарством - 2017 –Випуск №17.

ТКАЧЕНКО Валентин

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА OLAP В БІЗНЕС-АНАЛІТИЦІ

Сучасні підприємства активно використовують інформаційні технології для вирішення повсякденних завдань, автоматизованої підтримки облікових завдань – планування забезпечення ресурсами підприємства, продажу, логістики, бухгалтерського обліку та ін.

Підприємницька діяльність у складній економічній ситуації визначає характерні шляхи розвитку підприємств та пов'язані з цим складні стратегічні завдання, вирішення яких для великої сучасної компанії неможливе без застосування інформаційно-аналітичних технологій на різних етапах її діяльності.

Важливою характеристикою такого «інтелектуального» бізнесу є розуміння керівництвом підприємства необхідності впровадження більш продуктивних аналітичних систем, здатних ефективно обробляти потік неструктурованих даних, що безперервно зростає [1, с. 106].

Такою системою оперативної аналітичної обробки даних є OLAP (On-Line Analytical Processing) – це технологія баз даних, яка використовується для організації великих бізнес-баз даних і підтримки бізнес-аналітики. Бази даних OLAP розділені на один або кілька кубів, і кожен куб упорядкований і спроектований адміністратором куба відповідно до способу отримання та аналізу даних, щоб спростити створення та використання звітів зведених таблиць і зведених діаграм.

OLAP-системи представляють інструмент для аналізу великих обсягів даних в режимі реального часу оскільки сервер OLAP, а не Microsoft Office Excel, обчислює підсумкові значення, то менші дані потрібно надсилати до Excel, коли ви створюєте або змінюєте звіт. Цей підхід дає змогу працювати з великою кількістю вихідних даних, ніж у випадку, якщо дані було організовано в традиційній базі даних, де Excel завантажує всі окремі записи, а потім обчислює підсумкові значення на основі гнучкого перегляду, виконання аналітичних операцій деталізації, згортки, порівняння в часі і ін.

Засоби OLAP дають змогу досліджувати дані за різними вимірюваннями. Користувачі можуть вибирати, які показники аналізувати, які вимірювання і як відобразити в крос-таблиці, змінити рядки і стовпці

pivoting, потім робити зрізи, щоб концентруватися на певній комбінації розмірностей. Можна змінювати деталізацію даних, рухаючись рівнями за допомогою деталізації та збільшення, а також крос-деталізацію через інші вимірювання [4]. Основне призначення OLAP-систем – підтримка інформаційно-аналітичної діяльності. Якщо системи регламентованої звітності відповідають на питання типу "Які сумарні витрати домогосподарств у I кварталі 2020 р. на споживання товарів довготривалого користування?", то OLAP покликаний дати відповіді, скажімо, на питання: "наскільки треба забезпечити зростання темпів підвищення кінцевих споживчих витрат державного сектору на індивідуальне споживання, щоб перевершити темпи його витрат на колективне споживання у два рази?" Мета OLAP-аналізу - перевірка потенційних гіпотез [3]. Вихідні дані для OLAP – це онлайн база даних для обробки транзакцій, які зазвичай зберігаються в складських приміщеннях. Дані OLAP походять від цих історичних даних і агрегуються в структури, які дають можливість складного аналізу [2].

Вони також упорядковані ієрархічно та зберігатимуться в кубах, а не в таблицях. Це складна технологія, яка надає швидкий доступ до даних для аналізу. Ця організація спрощує звіт зведеної таблиці або звіту зведеної діаграми, щоб відобразити зведення на високому рівні, наприклад підсумки збуту в усій країні або регіоні, а також відображати відомості про сайти, у яких збут особливо сильний або слабкий.

Отже, системи інтелектуального аналізу даних застосовуються як масовий продукт для бізнес додатків і як інструменти для проведення унікальних досліджень. Незважаючи на достатню кількість методів інтелектуального аналізу даних, пріоритет поступово зміщується у бік логічних алгоритмів. За їх допомогою розв'язуються задачі прогнозування, класифікації, розпізнавання образів, здобування з даних «схованих» знань, інтерпретації даних, установа асоціацій у базах даних тощо.

Список використаних джерел

1. Клименко А.Н. Використання інтелектуальних методів аналізу при обґрунтуванні розробки суперкомп'ютера / А.Н. Клименко, Н.Ю. Любченко, А.А. Подорожняк // Системи обробки інформації, – Х. : ХУПС, 2012. – Вип. 4(27). – С. 106.
2. Огляд онлайн-аналітичної обробки (OLAP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://support.office.com/uk-ua/article/>
3. Плєскач В. Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах. OLAP-системи [Електронний ресурс] / В. Л. Плєскач – Режим доступу до ресурсу: <https://westudents.com.ua/glavy/27272-OLAP-sistemi.html>.
4. OLAP технології [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://allref.com.ua/uk/skachaty/OLAP_tehnologii.

ФЕДОРОВСЬКА Дарина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бізнес-аналітика, «наука аналізу» – процес аналізу інформації для прийняття бізнес-рішень. Вона включає в себе: методи збирання та обробки інформації, оцінки ризиків, моделювання та прогнозування з використанням інформаційних та телекомунікаційних технологій. Сфера її застосування досить широка. Бізнес-аналітику можна використовувати в різних сферах діяльності, наприклад: управлінні ризиками, фінансах, охороні здоров'я, промислового виробництва, послугах, а також у маркетингу, управлінні містами, при роботі в Інтернеті та соціальних мережах, при аналізі персональних даних та ін.

Термін «Бізнес-аналітика охоплює два різних поняття: бізнес-аналіз та бізнес-інтеліженс.

Бізнес-аналіз – це дисципліна, яка використовується для виявлення потреб бізнесу та пошуку її проблем. Рішення часто включають в себе предмет розробки системи, але можуть складатися з удосконалення процесів, організаційних змін або стратегічного планування. Людина, яка виконує цю діяльність, називають бізнес-аналітиком [1, с.4].

Бізнес-аналіз підприємства – це загальне вивчення його діяльності, що дозволяє йому дати об'єктивну оцінку, виявити закономірності та тенденції розвитку, визначити основні завдання, що стоять перед ним, розкрити резерви бізнесу та недоліки в його роботі.

Основна ціль аналізу підприємства це зосередитися на розумінні потреб бізнесу в цілому, визначення довгострокових стратегій і розгляду ідей та завдань, які дозволять бізнесу досягнути стратегічних цілей.

Основним завданням бізнес-аналізу є збір та дослідження інформації про основні потреби та очікування клієнта. Та в подальшому отримання детальних узгоджених вимог до розробленого бізнес-рішення. Послідовність та функціональність роботи з вимогами на різних етапах бізнес-аналізу дозволяють виділити такі галузі знань у цій сфері:

- планування та моніторинг бізнес-аналізу;
- аналіз підприємств;
- виявлення вимог;
- аналіз вимог;

- управління вимогами та комунікація;
- оцінка та перевірка рішення [1, ст.5].

Business Intelligence (BI) – це процес перетворення даних в інформацію, тобто нові знання, які можна використовувати для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Термін «Business Intelligence» вперше вжив у 1958 році дослідник IBM фірми IBM Ганс Пітер Лун. Він дав таке визначення терміна: «Здатність розуміти зв'язки між фактами, представленими таким чином, щоб спрямовувати дії на досягнення бажаної мети» [2].

У сьогоднішньому тлумаченні термін «Business Intelligence» (BI) вперше був введений компанією Gartner у 1980-х роках ХХ ст. У 1996 році Gartner дав таке визначення терміна Business Intelligence: «Програмне забезпечення в межах підприємства, яке забезпечує доступ та аналіз інформації, що міститься в сховищі даних, а також забезпечує прийняття правильних та обґрунтованих управлінських рішень» [2].

BI підтримує багато бізнес-рішень – від оперативних до стратегічних. Основні операційні рішення включають позиціонування продукту або цін на неї. Стратегічні бізнес-рішення включають пріоритети, цілі та напрямки. Ефективною є система коли вона об'єднує дані, що отримані з ринку підприємств, ці дані поділяються на зовнішні та внутрішні. Дані з джерел підприємства, такі як фінансові та виробничі називають зовнішніми. Внутрішні – це дані, що отримані з ринку, на якому перебуває підприємство. У поєднанні зовнішніх та внутрішніх даних отримуємо аналітику, яку неможливо отримати при аналізі даних лише з одного з цих джерел.

Business Intelligence здійснює свою діяльність в чотирьох основних напрямках:

Збереження даних. Дані в сховищі BI групуються спеціальним чином для більш ефективного аналізу та обробки запитів. Це здійснюється найбільш ефективно, адже в звичайних баз даних інформація організована для оптимізації та обробки поточних транзакцій.

Інтеграція даних. Інструменти ETL використовуються для створення та підтримки сховищ даних – інструментів, які забезпечують витяг даних, тобто доводять їх до необхідного формату та завантажують дані у сховище чи іншу базу даних.

Аналіз даних. Інструменти OLAP (онлайн аналітична обробка) використовуються для всебічного аналізу даних. Вони дозволяють переглядати різні розділи даних, визначати тенденції та залежності (за регіонами, товарами, клієнтами тощо).

Представлення даних. Для представлення можна використовувати різні графічні інструменти – звіти, графіки, діаграми. Поширеним інструментом візуалізації даних є інформаційні панелі, де результати відображаються у вигляді індикаторів та шкал. Це дозволяє відстежувати поточні значення вибраних показників, здійснювати порівняння їх з

мінімальними або максимальними допустимими та таким чином визначати потенційні загрози для бізнесу.

Отже, бізнес-аналіз – це система методів, що дозволяють всебічно та об'єктивно досліджувати бізнес, а також виявляти потенційні чи існуючі проблеми та потреби його функціонування та структури.

Використання інформаційних технологій у бізнес-аналізі значно полегшує роботу підприємства та бізнес-аналітиків, які зазвичай використовують окремі методи бізнес-аналізу для вирішення конкретних питань у своїй поточній роботі.

Список використаних джерел

1. Бізнес-аналітика: Конспект лекцій. Для студентів усіх форм навчання спеціальностей 073 «Менеджмент» та 8.03060101 «Менеджмент організацій та адміністрування» / Н. М. Шведа, ТНТУ, 2016. – 70 с.

2. Гафіяк А.М. ІТ-технології та бізнес-аналітика: стаття Мукачівський державний Університет, 2018

ХМИЛІВСЬКИЙ Максим

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ

Кожний бізнес, щоб зберегти конкурентоспроможність, повинен постійно вдосконалювати свої характеристики, у сьогоdnішніх умовах глобальної конкуренції, одним із найефективніших інструментів, що дає можливість підприємству постійно нарощувати продуктивність, покращувати якість своєї роботи, бути попереду конкурентів, є бенчмаркінг.

Основні явища бенчмаркінгу вже досліджували деякі дослідники, в цьому плані слід вказати дослідження, проведені Кузнецовим Б.Л., Островською В.М. Шарамко М.М. та інші.

Метою даної роботи є розглянути бенчмаркінг з критичної точки зору та відповісти на конкретні питання, такі як: «Яких результатів може очікувати компанія, що прийняла рішення про використання бенчмаркінгового підходу? Що отримує компанія, використовуючи бенчмаркінг? Які є види бенчмаркінгу та основні помилки при застосуванні цього методу?»

Бенчмаркінг – порівняльний аналіз ефективності організацій на основі системи взаємозалежних показників, у т.ч. показників бізнес-процесів, або інакше кажучи, це цілеспрямований пошук вдалих прикладів організації роботи успішних підприємств, вивчення цих феноменів і застосування їх на рідному підприємстві [1].

Бенчмаркінговий підхід дасть організації можливість набратися кращого досвіду в інших компаній, уникаючи "винаходу колеса". Діяльність підприємства в організації буде орієнтована на такі цінності, як здатність робітників до навчання, підвищення власного потенціалу, що, у свою чергу, слугує поштовхом для розвитку організації. У підсумку компанія зможе зміцнити свою конкурентну позицію, а також досягти підвищення ступеня задоволеності покупців.

Більшість українських підприємців не знають про бенчмаркінг, їм також не відомі і повноцінні бенчмаркінгові проекти, хоча, звичайно, елементи бенчмаркінгу зустрічаються в проектах з вдосконалення методів роботи українських підприємств.

Перший приклад – сертифікація системи якості підприємства відповідно до стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), що сприяє підвищенню конкурентоспроможності української продукції, яка виходить на міжнародний ринок. Найвідомішими успішними прикладами сертифікації українських компаній за системою ISO є пивзавод «Оболонь», Луцький підшипниковий завод і Ambulance.

Ще один приклад використання бенчмаркінгу українськими компаніями – «перейняття» готових методик для вирішення конкретної проблеми. З цього погляду бенчмаркінг виявився надзвичайно корисним для українських підприємців, оскільки, підприємці і керівники компаній хочуть точно знати, які прийоми, підходи і методи працюють краще, якими є результати використання, і, головне, вони хочуть знати, чи буде це працювати у них.

В широкому розумінні бенчмаркінг поділяється на такі види:

1. Внутрішній.
2. Конкурентний.
3. Спільний (асоціативний).
4. Процесний.
5. Стратегічний.
6. Зовнішній.

У вузькому розумінні на: внутрішній та зовнішній, які ми розглянемо на конкретному прикладі.

Приклад «внутрішнього» бенчмаркінгу - корпорація AMP – світовий лідер у виробництві електронних і електричних роз'ємів, кабелів, інших комунікаційних систем. Обслуговуючи автомобільну, комп'ютерну, комунікаційну, енергетичну й інші галузі в 53 країнах світу, AMP щорічно реалізує продукцію на \$6 млрд, У червні 1997 року була скликана конференція з представників усіх підрозділів корпорації з метою створення єдиного стандарту (системи) ефективної діяльності (Business Excellence template). Було проаналізовано 20 кращих підходів до вдосконалення і розроблено один, що найбільше відповідав вимогам корпоративної культури AMP [2].

Наприклад, досвід розпочатої у 1994 році роботи заводу Hamilton Street із вдосконалення процесів управління додатковою вартістю шляхом зміни системи підтримки рівня продуктивності було впроваджено у 1998 року на 4-х підприємствах. Створена крос-функціональна група заводу Hamilton Street виявила критичність процесу переробки відбракованих деталей, обравши як «кращий досвід» завод AMP Air.

Результатом проведеного дослідження на цьому заводі і впровадження подібної практики на Hamilton Street стало скорочення тривалості виробничого процесу на 25% і залучення відповідного власника процесу. Окрім цього, вдосконалений процес гарантував злагоджену роботу

колективу, підпорядкованого загальним цілям. Далі на підприємстві було налагоджено безупинний внутрішній бенчмаркінг.

Приклад «зовнішнього» бенчмаркінгу - Марк Сміт у часописі Business Engineer наводить приклад успішного застосування бенчмаркінгу з метою вдосконалення бізнесів-процесів на прикладі найбільшої авіалінії США, яка при вивченні своїх бізнесів-процесів виявила, що ключем для поліпшення її основних характеристик стало зменшення кількості часу, який літак проводить на землі, без зниження якості польотів. Скорочення перебування літака на землі означало гнучкіший розклад, краще задоволення клієнтів і ефективніше використання літака, а усе разом – великий прибуток [3].

Команда з реінжинірингу передовсім стала вивчати роботу інших авіаліній. Як і в багатьох галузях, у сфері авіаперевезень існувало об'єднання компаній, що дозволяє їм членам ефективно обмінюватися інформацією. Такий обмін відбувся, і після тестування авіалінія виявила, що вона відрізняється найменшим у галузі часом обслуговування літака.

Команда провела декілька тижнів на автодромі Індіанаполісу і вивчила літературу на тему мінімізації часу обслуговування гоночної машини. Члени команди дізналися про спеціалізований інструментарій, про роботу в команді, про спеціальне навчання, загальні цілі і завдання. Команда знайшла найефективніший процес обслуговування літака. Авіалінія, як і раніше, має найменший час обслуговування і кращі показники в галузі. Однак, тепер, коли рекомендації з реінжинірингу вже впроваджені, команда щомісяця незмінно б'є свої власні рекорди.

Бенчмаркінговий підхід може бути використаний організацією як самостійно, так і із залученням консультантів. У світовій практиці вважається, що найкращий результат застосування бенчмаркінгу досягається, коли компанія запрошує команду консультантів для здійснення проекту або для супроводження проекту, реалізованого працівниками компанії.

Отже, бенчмаркінг пов'язаний з постановкою цілей та є одним з компонентів процесу планування. Деякі дослідники поєднують його з циклом Демінга, що включає в себе чотири елементи: плануй, здійсни, перевіряй, дій (P D C A). Окремі моделі бенчмаркінгу включають в себе до 30 кроків, які необхідно пройти для досягнення кінцевого результату.

У центрі уваги бенчмаркінгу – запитання: чому інші працюють успішніше, ніж ми? Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу.

Список використаних джерел

1. Никитин В.А., В.В. Филончева. Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000:2000, 2-е изд. – СПб, 2004.

2. Del Giorgio Solfa, F. Benchmarking en el sector público: aportes y propuestas de implementación para la provincia de Buenos Aires (1a ed.). Villa Elisa: Industry Consulting Argentina. 2012 p.

3. Багиев Г.Л., Аренов И.А. Основы современного маркетинга: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2015 p.

ШАБАЛЮК Юлія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ П'ЯТИ СИЛ МАЙКЛА
ПОРТЕРА**

Всесвітньовідомі теорії абсолютних переваг А. Сміта та відносних переваг Д. Рікардо, які у свій час набули шаленого успіху в науці, зумів використати та перевершити сучасний вчений Майкл Портер. Нині порівняльні переваги М. Портера відомі як конкурентні переваги та використовуються у найбільших корпораціях для створення конкурентоспроможності. Книги М. Портера «Конкуренція» та «Конкурентна перевага», а також інші широко відомі у світі і навіть перекладені українською.

Модель 5-ти сил Портера є важливим інструментом для аналізу привабливості структури ринку. Модель є дійсно актуальною на сучасному ринку, тому що предметом її дослідження є вивчення того, на що до цього не звертали уваги і не досліджували. Вчений у своїх роботах не звертає великої уваги на дослідження інших вчених, а намагається самостійно шукати шляхи вирішення поставлених проблем та зробити це так, як цього ніхто досі не робив. Його головна ціль – надання конкретної консалтингової допомоги бізнес-спільноті.

Аналіз проводиться шляхом ідентифікації п'яти конкурентних сил. Головною загрозою виступають самі конкуренти, які з'являються на ринку. Вони приносять додаткові ресурси і намагаються відвоювати собі частку ринку у попередніх учасників, і таким чином конкуренція збільшується, а прибуток зменшується.

Портер детально описує фактори, що впливають на характер інтенсивності конкуренції на різних стадіях еволюції. Дана модель є однією із часто використовуваних моделей щодо розробки бізнес-стратегії.

Загроза появи товарів-замінників є пропорційному тому, наскільки просто можна знайти заміну даному продукту або послугі. Тобто, якщо існують товари аналоги, то існує проблема ціни, яку можна встановити на товар або послугу і як наслідок, зменшення прибутку підприємства. Конкуренція, яка виникає на ринку схожих товарів чи послуг змушує учасників вступати в цінові та рекламні війни, що породжує за собою зниження загального прибутку.

Звісно, модель Портера не можна вважати ідеальною, вона також має свої недоліки. При використанні даної моделі не можна недооцінювати важливість діючих конкурентних переваг організації, тому що дана модель була створена для аналізу індивідуальних бізнес-стратегій. Вона не стосується цілісності та взаємозалежності елементів всередині великої корпорації. За такої ситуації використання цієї моделі може дати неточні або взагалі неправильні результати. Якщо заглянути з теоретичної точки зору, то дана модель не розглядає варіантів того, що ринок може бути привабливим, тому що в ньому представлені певні компанії. Іноді створюються можливості для створення нових ринків замість вибору на користь існуючих.

Портер у своїх роботах показує, що конкурентоспроможність компанії оцінюється конкурентоспроможністю її економічного оточення, яке залежить від базових умов. Головна ціль робіт Портера – свобода компанії в умовах ринкової економіки, її незалежність від суб'єктів, які мають владу на ринку. Це дозволяє бути активним та спроможним досягати позитивного ефекту на ринку.

Портер не каже, що всі хто поруч це потенційні вороги, а навпаки зосереджує нашу увагу на тому, що бізнес-спільнота взаємозалежна і економічні відносини вимагають взаємодії між суб'єктами господарювання. І саме від цих взаємодій залежить, яка ситуація буде в економіці - позитивна, направлена на створення гарних результатів, чи навпаки негативна, направлена на їх погіршення чи навіть знищення.

Отже, модель п'яти сил конкуренції є не тільки джерелом саморозвитку аналітиків кожного із організацій, яка орієнтується на досягнення максимального прибутку, але й є важливою для визначення пріоритетів державної галузевої політики.

Список використаних джерел

1. Румянцева Е. Е. Мировая экономическая наука в лицах. – М.: ИНФА-М, 2016. – 456 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина Паблицер, 2016. – 464 с.
3. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2013. – 496 с.

ШАПОВАЛОВ Володимир

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ДЕПОЗИТНИХ ВКЛАДЕННЯХ

На сьогоднішній день актуальним питанням залишається інвестування та вклади своїх коштів у фінансові інструменти або депозити, щоб у майбутньому отримати максимальний прибуток. Враховуючи нестабільну економічну та політичну ситуацію в Україні, ризик вкладень стає все далі високим, та стає питання не тільки отримання прибутку у майбутньому, а зберігання тих коштів, які були вкладені спочатку.

Депозитні ризики є невід'ємною складовою діяльності банку та виникають при здійсненні банківською установою пасивних операцій. Дострокове вилучення депозитних коштів вкладниками банку, недостатність грошових ресурсів для погашення зобов'язань, навіть у невеликих обсягах, можуть призвести до зниження ліквідності й платоспроможності банківської установи, спричинити паніку серед вкладників та обумовити банкрутство банку. Саме тому реалізація ефективного ризик-менеджменту банку в умовах нестабільного ринкового середовища обумовлює необхідність визначення основних тенденцій у сфері управління депозитними ризиками банку, що дозволить прийняти ефективні управлінські рішення, покликані мінімізувати негативні наслідки депозитного ризику.

Проблеми управління депозитними ризиками займалися такі вчені як: О. Д. Василик [1], М. І. Савлук, В. Кириленко, С. Л. Коваль, Л. Г. Батраков, Н. І. Версаль, С. В. Волосович, О. Д. Жилан, О. І. Лаврушина, А. Ю. Петрова та ін.

Наростання депозитних ризиків втраченої вигоди в вітчизняних банках в останні роки обумовлені загальновідомими процесами погіршення соціально-економічної ситуації в країні, реформуванням банківської системи в Україні, конкуренція, відсутність зв'язків з іншими банками тощо. Саме тому постійне регулювання ризиків депозитних операцій банків має бути постійним, безперервним процесом впливу на їх рівень, спрямованим на їх обмеження і мінімізацію з боку Національного банку України. Як уже було зазначено, нині передача ризиків депозитних операцій банків здійснюється в процесі страхування депозитів, який має ряд суттєвих недоліків: суттєво порушуються права банків через їх

обов'язкове включення до фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі ФГВФО); сплата всіма банками однакових внесків до ФГВФО; низького розміру відшкодування втрат вкладників тощо. Все це потребує суттєвого перебалансування вітчизняної системи страхування депозитів шляхом підвищення розміру відшкодування коштів вкладників з ФГВФО, урізноманітнення джерел накопичення його фінансових ресурсів, упровадження диференційованих ставок оплати регулярних зборів в ФГВФО залежно від фінансового стану банку тощо. Розвиток ринку депозитних послуг України в період 2013 – 2017 рр. характеризувався тенденцією посилення панічних настроїв серед клієнтів та недовіри до банківських установ, що спричинило переливання коштів з однієї установи в іншу. У результаті цього вкладники все частіше віддавали перевагу вкладам в іноземних банках або за кордоном. В період з 2013 по 2015 р. банківська система втратила 10% депозитного портфеля населення, що свідчить про високий депозитний ризик банківських установ у цей період та втрату довіри до банків збоку населення. Розподіл коштів фізичних і юридичних осіб у депозитному портфелі банків у період 2013 – 2017 рр. значно змінився (табл. 1). У 2017р. обсяги залучених банками коштів бізнесу майже зрівнялися з обсягами коштів населення, тоді як чотири роки тому вони в 1,7 разу були менші ніж обсяги коштів фізичних осіб [6].

Таблиця 1

Депозитний портфель банків України за джерелами формування в 2013-2017 рр., станом на 01.01

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Загальний обсяг депозитів, млн. грн.	566553	668674	677743	749057	849912
Темпи зростання,%	115,1	118,0	101,4	110,5	113,5
Депозити фізичних осіб, млн. грн.	364003	433726	416371	392642	427910
Темпи зростання,%	118,9	119,2	96,0	94,3	109,0
Питома вага депозитів фізичних осіб,%	64,2	64,9	61,4	52,4	50,3
Депозити юридичних осіб, млн. грн.	202550	234948	261372	356415	422001
Темпи зростання,%	108,8	116,0	111,2	136,4	118,4
Питома вага депозитів юридичних осіб,%	35,8	35,1	38,6	47,6	49,7
Питома вага депозитів у структурі зобов'язань,%	59,1	61,6	57,9	66,5	75,9

Джерело: складено автором за даними джерел [4; 5; 6]

Значна частка таких коштів у зобов'язаннях банків збільшує їх ризики неплатоспроможності та депозитні ризики трансформації з метою їх мінімізації банкам доцільно насамперед забезпечити: проведення регулярного аналізу ринків депозитів з метою вибору найбільш ефективних джерел розміщення власних активів і пропозиції конкурентоздатних банківських продуктів; здійснення таргетованого

визначення цільового ринку мінімізації депозитних ризиків; поліпшення якості обслуговування клієнтів; забезпечення ліквідності банку і його активів, підвищення фінансової і економічної стійкості банку тощо [3].

Прояв депозитного ризику незбалансованої ліквідності відбувається в ході реалізації передчасних вимог клієнтами банку щодо повернення вкладів. З метою його мінімізації банки повинні посилювати ефективність продуктової та організаційної політики. Депозитні ризики трансформації в банках зводяться до неспівпадання залучених та розміщених коштів за термінами. Процентні депозитні ризики банку пов'язані з несприятливими ситуаціями, що призводять до подорожчання залучених ресурсів. Залежно від зміни процентних ставок існують наступні різновиди цього виду ризику: процентні депозитні ризики банку, що пов'язані з неадекватною ціновою політикою залучення та розміщення ресурсів; процентні депозитні ризики банку, що пов'язані з неадекватною ціновою політикою в частині вибору типу процентів за залученими та розміщеними ресурсами. В Україні процентні депозитні ризики банків, що пов'язані з подорожчання залучених ресурсів, постійно зростають.

Отже, проаналізувавши тенденції розвитку ринку депозитних послуг України за 2013 – 2017 рр., автори виявили негативні наслідки депозитних ризиків у вигляді втрати довіри населення до банківської системи та ліквідації більш як 80 неплатоспроможних банківських установ, зниження рівня ліквідності яких сталося через значний відтік депозитних коштів. Установлено домінування короткострокових вкладів у структурі зобов'язань банків. Відображено тенденцію зростання обсягу валютних вкладів у депозитному портфелі банків України. На основі виконаного дослідження виділено основні проблеми управління депозитними ризиками банків та запропоновано заходи щодо підвищення ефективності менеджменту банку на ринку депозитних послуг.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. 2000. 416 с
2. Підручник [для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти третього та четвертого рівнів акредитації]. М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. 2001. - 602 с.
3. Батракова Л.Г. Економічний аналіз діяльності комерційного банку. Підручник для студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю. Фінанси і кредит. 2005. - 364 с.
4. Основні показники діяльності банків в Україні. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
5. Показники банківської діяльності URL: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=2016&Itemid=112.
6. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

ШЕВЧЕНКО Євгеній

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СVP-АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз взаємозв'язку обсягу виробництва (продажів), витрат і прибутку, заснований на маржинальній концепції, отримав назву СVP-аналізу (Cost - Volume - Profit). Даний вид аналізу широко використовується в бюджетному плануванні та управлінському обліку. Він будується на встановленні взаємозв'язку між виручкою від реалізації, змінними і постійними витратами і прибутком.

СVP-аналіз може з успіхом застосовуватися при обґрунтуванні ряду управлінських рішень в умовах релевантності витрат, а саме:

- визначення критичних значень постійних і питомих змінних витрат і цін на продукцію з урахуванням знижок для отримання бажаної маси валовий (або операційної) прибутку;

- обґрунтування рішень про збільшення виробничих потужностей за рахунок модернізації діючих або введення нових; порівняльна оцінка різних технологічних рішень;

- обґрунтування доцільності виведення на аутсорсинг окремих бізнес-процесів і господарських операцій;

- діагностика бюджетних альтернатив;

- рішення, пов'язані з оцінкою порівняльної ефективності окремих ринкових сегментів і доцільності їх реструктуризації. При проведенні СVP-аналізу діяльності організації за даними його зовнішньої фінансової звітності аналітик може зіткнутися з низкою проблем, зумовлених недостатністю інформаційної бази. Одна з таких складнощів пов'язана з неможливістю визначення запасу фінансової міцності та діагностики кількісних і якісних параметрів операційного левериджу. З такою проблемою стикаються зовнішні фінансові аналітики, які не мають доступу до даних внутрішньофірмового обліку, або фахівці економічних служб, що аналізують фінансову звітність своїх конкурентів на можливість зниження рівня оптових (роздрібних) цін. Цю проблему доводиться вирішувати фахівцям середніх і малих організацій, в яких управлінський облік організований неефективно, проте керівник яких відчуває потребу в інформації про беззбиткової виручці і запас фінансової міцності. Складнощі з розрахунком беззбитковості, фінансової міцності та операційного ризику

виникають тому, що немає навіть приблизної інформації про змінних і постійних витратах аналізованої компанії - вони не відображаються ні в фінансовій звітності, ні в її додатках. Структура і склад інформації, необхідної для проведення CVP-аналізу, приведена в табл. 1.

Таблиця 1

Структура звіту про прибутки і збитки для проведення операційного аналізу на підприємстві

Показник	Умовне позначення та алгоритм розрахунку
<i>Доходи і витрати від операційної діяльності</i>	
Виручка (нетто) від продажу продукції, робіт і послуг за вирахуванням податку на додану вартість, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів (Revenue)	NS(R)
Собівартість продажів в сумі змінних витрат (Variable Cost)	VC
Маржинальний дохід (вклад на покриття, Contribution Margin)	$CM = NS - VC$
Постійні витрати в складі собівартості продажів (Fix Cost)	FC
Валовий прибуток (Gross Profit)	$GP = CM - FC$
Комерційні витрати (Sales Cost)	SC
Управлінські витрати (Administration & Management Overhead)	AMO
Прибуток від продажів (операційний прибуток, Earnings before tax and interests)	$EBIT = GP - (SC + AMO)$
<i>Інші доходи і витрати</i>	
Відсотки до отримання (Interests Income)	II
Відсотки до сплати (Interestson Liabilities)	IL
Доходи від участі в інших організаціях (Other Income & Cost 1)	OIC ₁
Інші доходи і витрати (Other Income & Cost 2)	OIC ₂
Сальдо інших доходів і витрат (Balance of Other Income & Cost)	$BOIC = II - IL + OIC_1 + OIC_2$
Прибуток до оподаткування (Earnings before tax)	$EBT = EBIT + BOIC$
Поточний податок на прибуток (Income Taxes)	IT
Зміна відстрочених податкових зобов'язань (Change in Deferred Tax Liabilities)	CDTL
Зміна відкладених податкових активів (Change in Deferred Tax Assets)	CDTA
Чистий прибуток (збиток) (Net Profit)	$NP = EBT - IT - CDTL + CDTA$
Дивіденди нараховані (Dividends)	D
Реінвестований прибуток (Reinvested Profit)	$RP = NP - D$

Джерело: побудовано на основі [1].

З іншого боку, навіть володіючи інформацією про змінних і постійних витратах, аналітики розраховують бухгалтерські показники

беззбитковості, запасу фінансової міцності та операційного левериджу (Operating Leverage, OL). В результаті не враховується вартість залученого капіталу і відповідно розраховується «бухгалтерська» прибуток, яка представляє просте перевищення доходів над витратами без урахування вартості альтернативних витрат, пов'язаних із залученням капіталу. Тому більш продуктивними для цілей діагностики і прогнозування є розрахунки, що проводяться на основі економічного прибутку, що оцінюється на основі аналізу значення і динаміки економічно доданої вартості (Economic Value Added, EVA).

Для того щоб сформувати на основі фінансової звітності підприємства, сформованої за українськими стандартами, досить достовірну інформацію для проведення CVP-аналізу, заснованого ще й на показниках економічного прибутку, необхідно провести її попередню трансформацію з метою виділення в структурі витрат змінної і постійної частин. Для успішного проведення операційних розрахунків необхідно раціонально організувати інформаційну базу. Так, в аналітичних цілях з собівартості продажів необхідно виокремити змінну та умовно постійну частини витрат. А з інших доходів і витрат доцільно виділити позареалізаційні доходи і витрати (які не пов'язані з продажами і будь-якими фінансовими операціями), а також надзвичайні доходи і витрати (пов'язані з екстраординарними обставинами). Найкращим варіантом є формат звітності про прибутки та збитки, що відповідає вимогам GAAP USA, в основі якого закладено принцип «крок за кроком». Цей підхід передбачає виділення індивідуальних оборотів і виявлення операційних результатів але найважливішим сегментам бізнесу.

Список використаних джерел

1. Титенко Л.В., Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс. URL: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.id=1770>

ШЕПЕЛЄВА Яна

студент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Науковий керівник:

КРАВЧЕНКО Олена

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Сумський державний університет

**ПРОЕКТ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В
ДЕРЖАНОМУ СЕКТОРІ: ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ РОБОТИ
ПРАЦІВНИКІВ**

Співпраця України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових і інвестиційних ринках вимагає значного реформування і розвитку механізмів управління фінансами на державному і місцевому рівнях. Цей процес вимагає продовження проекту модернізації, щоб забезпечити прозорість бухгалтерського обліку для користувачів інформації. Звісно, що точність та своєчасний аналіз фінансових показників допомагає приймати ефективні рішення на державних та місцевих рівнях. В тому числі бюджетне планування та контроль за цільовим використанням коштів.

Достовірна інформація можлива лише за деяких умов: наявність єдиної методології бухгалтерського обліку та звітності про виконання бюджетів в бюджетних установах, які в свою чергу повинні бути адаптовані до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі. Це забезпечить не тільки корисність, а й порівнянність фінансової інформації, єдине розуміння економічних показників.

Сьогодні процес реформування системи державного управління потребує удосконалення механізмів управління фінансами на місцевих рівнях, що в свою чергу забезпечує повноту та своєчасність довгострокового та середньострокового бюджетного планування, також підвищення якості та достовірності фінансової звітності[2].

Передбачається, що до 2025 року остаточно буде реалізована Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі, відповідно до якої створюється єдиний інформаційний простір бухгалтерського обліку. Завдання стратегії [1]:

- підвищення рівня якості та прозорості фінансової звітності;
- впровадження інформаційно-аналітичної системи складання фінансової та ведення бухгалтерського обліку суб'єктами державного сектору;
- забезпечення підвищення кваліфікації та професійної підготовки працівників бюджетного сектору;

– деякі зміни в нормативно-правовій базі бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Радикальні зміни, які будуть введені в систему загалом спонукали недоліки виявлені на сьогодні, такі як [1]:

– з'єднання двох планів рахунків: план рахунку для обліку активів та капіталу з планом рахунку банківського обліку грошових коштів клієнтів;

– недоцільність поділення суб'єктів на розпорядників та державні фонди, проте жодної консолідації бухгалтерських проводок між ними не існує;

– обов'язковість застосування субрахунків, хоча деякі з них навіть не використовуються у фінансовій звітності;

– деякі дійсно необхідні суб'єктам державного сектору рахунки відсутні, наприклад «Додатковий капітал»;

– відсутність відповідної ІТ-інфраструктури, тобто модернізованого ІТ-забезпечення у суб'єктів державного сектору;

– низький рівень фінансового забезпечення для здійснення відповідних заходів;

– недостатній рівень координації між заходами з реформування бухгалтерського обліку у державному секторі та державного фінансового контролю;

– обмеженість сучасного професійного кадрового потенціалу, тобто недостатній рівень кваліфікації працівників.

Фінансове забезпечення відбувається завдяки залученим коштам Європейського союзу та міжнародної допомоги Світового банку, а також безпосередньо видаткам на утримання відповідних органів державної влади. [4]

Нижче наведений відповідний список запланованих заходів, щодо модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності починаючи відтепер [4]:

– надання консолідованої своєчасної інформації, що забезпечує довгострокове та середньострокове бюджетне планування, а також постійне ефективне контролювання цільового використання бюджетних коштів;

– бюджети об'єднаних територіальних громад вже набувають такого ж значення, як і бюджети міст обласного значення та районів, та отримують міжбюджетні трансферти;

– подальше вдосконалення програмно-цільового методу на всіх рівнях, у тому числі місцевому;

– відбувається поступове формування єдиної методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності в бюджетних установах, які адаптовані до положень Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі та впровадження єдиної інтегрованої системи первинного бухгалтерського обліку;

- у сфері внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю створення інтерактивного порталу з питань ДВФК;
- реалізація пілотних проектів з дослідної експлуатації головними розпорядниками бюджетних коштів;
- регулярне проведення конференцій, семінарів, тренінгів з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, шляхом розробки сучасних програм навчання та підвищення кваліфікації Казначейства, загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування та працівників бухгалтерських служб;
- запровадження комплексної системи захисту уніфікованого програмного продукту з ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Відповідно до європейського законодавства, найкращих світових практик та міжнародних стандартів, сутність яких втілено у проекті Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» Міністерством фінансів була розроблена модель реформування системи регулювання бухгалтерської діяльності. Було запропоновано оптимально збалансовану систему суспільного нагляду, яка підтримана міжнародними організаціями, адже створення чіткого прозорого та досконалого законодавчого підґрунтя є першим важливим кроком до побудови ефективної системи регулювання аудиторської діяльності. Цей крок має забезпечити підвищення якості аудиту, в першу чергу для інтересів суспільства.

Список використаних джерел

1. План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016–2018 роки. Наказ Міністерства фінансів України від 28 листопада 2016 року N 1038. URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/buhgalterskiy-oblik/plan-zahodiv-shchodo-modernizatsiyi-sistemi-buhgalterskogo-obliku-v/>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. – № 996-XIV: URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 р. – № 1219: URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
4. Закон України Про державний бюджет України на 2018 рік. Редакція від 13.10.2018, підстава 2573-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246>

ШИШ Аліна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання зумовили формування нових вимог в управлінні персоналом підприємства. Через те постало питання щодо зміни підходів кадрової політики, яка змогла б забезпечити гнучку систему реагування на швидкі зміни ситуації на ринку, можливості моментальної переорієнтації інтелектуального потенціалу персоналу підприємства та впровадження новітніх технологій в кадрову систему підприємства.

На етапі розвитку ринкових відносин, в умовах посилення конкуренції господарська діяльність підприємств й управління однією з важливих її складових – персоналом, має базуватися на безперервному моніторингу, контролі, ідентифікації зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на діяльність підприємства з метою мінімізації ризиків при прийнятті управлінських рішень.

Для цього використовують один із інструментів управлінського обліку SWOT-аналіз (від англ. Strengths - сили, Weaknesses - слабкості, Opportunities - можливості, Threats - загрози), який дозволить управляти ризиками з метою ефективного функціонування підприємства.

Методи SWOT-аналізу, переваги та недоліки застосування представлені в працях О. Гвозденка, О. Григоренка, П. Сухарева, але питання виявлення особливостей застосування даного інструменту в оцінці ризиків управління персоналом приділено недостатньо уваги. SWOT-аналіз – класичний інструмент управління ризиками фірми з метою її подальшого та ефективного функціонування, який розглядає сильні і слабкі сторони, можливості та загрози фірми. Класичний SWOT-аналіз дає змогу виявити і структурувати сильні і слабкі сторони фірми, а також потенційні можливості і загрози. Досягається це за рахунок порівняння внутрішніх сил і слабкостей своєї фірми з можливостями, які надає їй ринок [1]. Об'єкти в рамках кожного фактору мають ранжуватися по значущості, а саме: першим буде йти найважливіших фактор потім менш значущі, а далі – другорядні.

З метою виявлення ризиків управління персоналом, а також факторів, які можуть вплинути, на подальшу діяльність та конкурентні позиції підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках у майбутньому,

проведемо загальний аналіз з використанням матричного методу SWOT-аналізу.

Таблиця 1

Зведена матриця SWOT-аналізу повторюваних показників

Фактори зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
внутрішні фактори	1. Розробка та впровадження автоматизованої системи управління персоналом. 2. Можливість навчання персоналу за рахунок зовнішніх джерел. 3. Можливість сучасних методів і технологій роботи з персоналом.	1. Неприятливі демографічні зміни та нестабільна ситуації ринку. 2. Відсутність кваліфікованих претендентів на заняття вакантних посад. 3. Налагоджена система управління персоналом у конкурентів. 4. Посилення конкуренції, шляхом збільшення їх штату, за рахунок переходу співробітників підприємства на більш вигідні умови праці.
Сильні сторони	Поле СиМ (сильні сторони/можливості)	Поле СиЗ (сильні сторони/загрози)
1. Чітко проявлена компетентність «вищого» керівництва. 2. Система управління (наявність чітких організаційних схем підприємства та його відділів) та стиль управління. 3. Наявність у відділах достатньої кількості персоналу. 4. Рівень кваліфікації спеціалістів. 5. Рівень плинності кадрів. 6. Наявність інноваційного потенціалу у персоналу. 7. Власна система навчання і підвищення кваліфікації персоналу.	1. Система управління з наявністю чітких організаційних схем дозволить впровадити автоматизовану систему управління персоналом, що збільшить ефективність управління. 2. Компетентність керівництва дозволяють застосовувати більш досконалі методи і технології управління персоналом в порівнянні з конкурентами і сприяють залученню більшої кількості кандидатів на вакантні посади. 3. Можливість навчання персоналу за рахунок зовнішніх джерел, а також	1. Система управління персоналом з наявністю чітких схем, дозволить правильно зосереджувати та використовувати наявні сили. підвищення кваліфікації сприяє підтриманню необхідного рівня кваліфікації персоналу. 3. Для того, щоб залучати кадри та регулювати їх плинність, необхідно застосовувати існуючу систему мотивації і кар'єрного росту, з метою скорочення висококваліфікованого переходу кадрів до конкурентів.

<p>8. Розвинена система мотивації персоналу. 9. Наявність для всього персоналу посадових інструкцій. 10. Можливість подальшого просування та корпоративного росту.</p>	<p>реалізація діючого механізму навчання за рахунок інноваційного потенціалу кадрів. 4. За рахунок наявності достатньої кількості співробітників та рівня кваліфікації є можливість впровадження сучасних методів і технологій роботи з персоналом.</p>	<p>4. Висока компетентність вищого керівництва дасть змогу ліквідувати або зменшити вплив конкурентів з вдало організованою системою управління персоналом.</p>
<p>Слабкі сторони</p>	<p>Поле СлМ (слабкі сторони/можливості)</p>	<p>Поле СлЗ (слабкі сторони/загрози)</p>
<p>1. Велика плинність кадрів. 2. Недостатня кваліфікація працівників, втрата компетенцій. 3. Велика кількість нових співробітників 4. Неукомплектованість штату. 5. Необхідність додаткового навчання персоналу. 6. Відсутність сучасних технологій, зокрема автоматизованої системи управління. 7. Недостатня оплата праці спеціалістів в порівнянні з конкурентами.</p>	<p>1. Можливість впровадження сучасних методів і технологій роботи з персоналом порівняно з конкурентами сприяє залученню більшої кількості кандидатів на вакантні посади, що дозволяє збільшити укомплектованість штату і зменшує їх плинність. 2. Можливість підвищення кваліфікації персоналу за рахунок зовнішніх джерел сприяють забезпеченню та впровадженню дієвої автоматизованої системи управління. 3. Якщо підприємство буде впроваджувати сучасні технології роботи з персоналом, а також підвищувати їх кваліфікацію – це сприятиме рішенню проблеми з оплатою праці і утриманню висококваліфікованих працівників.</p>	<p>1. Недостатній рівень кваліфікації та утрата компетенцій, а також неукомплектованість складу посилюється несприятливими демографічними змінами та нестабільною ситуацією, потребує додаткових затрат внутрішнє навчання персоналу і швидкість розвитку підприємства. 2. Відсутність сучасних автоматизованих систем сприяє посиленню позицій та тиску з боку конкурентів, які мають більш прогресивною системою управління 3. Недостатній рівень оплати праці персоналу сприяє переходу висококваліфікованих кадрів до конкурентів.</p>

Джерело: побудовано автором на основі [1-2].

Отже, як видно з побудованої матриці будь-яка господарська діяльність пов'язана з постійним ризиком: чи то зовнішнього характеру впливу, чи внутрішнього. Але якщо вчасно розпізнати, проаналізувати ризикові фактори та знайти шляхи й прикласти зусилля для їх вирішення, ці недоліки можна усунути, інколи навіть перетворити на переваги.

Результати оцінювання рівня впливу факторів надають підстави стверджувати, що високого рівня розвитку підприємства досягнуть за умови реалізації можливостей за рахунок використання сильних сторін. Розробка та реалізація стратегічних напрямів підприємств має ґрунтуватися на принципах: орієнтації на довгострокові глобальні цілі підприємств, що є складовими кластера; багатоваріантності напрямів розвитку; безперервності та постійної адаптації до змін; комплексності, узгодженості стратегічних рішень за окремими напрямами діяльності підприємств, видами ресурсів, функціями тощо.

Список використаних джерел

1. Титенко Л. В., Богдан С.В. Аналітичний інструментарій управління ризиками податкового консультування. Інфраструктура ринку. 2019. В. 28. С. 359–366.
2. Носонова Л.В. Застосування SWOT- аналізу для визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». 2015. В. 4. С. 506-512.

ШЛАПАК Олександра

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ІНСТРУМЕНТАРІЙ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Бізнес-аналіз – це діяльність, яка робить можливим проведення змін в організації, що приносять користь зацікавленим сторонам, шляхом виявлення потреб і обґрунтування рішень, що описують можливі шляхи реалізації змін.

Основна задача бізнес-аналізу – це зробити можливим проведення змін на підприємстві, шляхом реалізації вибраного рішення. Рішення розробляються з метою усунення виявлених в процесі бізнес-аналізу бізнес-проблем.

На даний момент у розпорядженні бізнес-аналітиків перебуває різноманітний інструментарій для формалізованого опису та системного аналізу бізнес-процесів.

Основа діяльності будь-якого підприємства становлять його ділові процеси, або бізнес-процеси, які визначаються цілями й завданнями діяльності суб'єкта господарювання. Процеси повинні забезпечувати реалізацію всіх видів діяльності підприємства, пов'язаних з виробництвом товарів та/або послуг, які суб'єкт господарювання робить або продає.

Моделювання бізнес-процесу – це процес відображення суб'єктивного бачення потоку робіт у вигляді формальної моделі, яка складається з взаємопов'язаних операцій. Бізнес-модель – це формалізований опис бізнес-процесів, що відображає реально існуючу або передбачувану діяльність підприємства. Мета моделювання – це систематизація знань про компанію та її бізнес-процеси в наочній графічній формі з тим, щоб в подальшому дані процеси можна було аналізувати і вдосконалювати. Моделювання бізнес-процесів дозволяє проаналізувати не тільки, як працює підприємство в цілому, як воно взаємодіє із зовнішніми організаціями, замовниками чи постачальниками, але і те як організована діяльність на кожному окремо взятому робочому місці.

Використовується декілька різних методів, основою яких є структурний і об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання. До числа найпоширеніших методів відносяться:

– метод функціонального моделювання SADT (IDEF0);

- метод моделювання процесів IDEF3;
- моделювання потоків даних DFD;
- метод ARIS [1, ст. 36]

На сьогодні найвідомішими мовами графічного моделювання бізнес-процесів є UML, ARIS, IDEF, BPMN. Але найбільш широко використовується методологія опису бізнес-процесів - стандарт США IDEF. За допомогою методології IDEF можна ефективно відображати і аналізувати моделі діяльності широкого спектру складних систем в різних розрізах.

На даний момент на ринку комп'ютерних технологій для моделювання бізнес-процесів існує достатня кількість спеціальних програм, які дозволяють дослідити діяльність підприємства та будувати бізнес-моделі їх діяльності.

Це такі програмні засоби, як Ramus, Business Studio, Fox Manager, BPwin [1, ст. 41-42].

Дослідимо аналіз та моделювання бізнес-процесів на базі підприємства «АвіА», зокрема, досліджена діяльність одного з його відділів з виробництва авіаційної техніки. Для побудови бізнес-процесів використано програмний продукт Ramus – це потужний інструмент бізнес-аналітиків у створенні та оновленні систем управління підприємств.

На першому етапі дослідження було побудовано загальну контекстну діаграму діяльності відділу з виробництва авіаційної техніки, яка зображена на рис. 1.

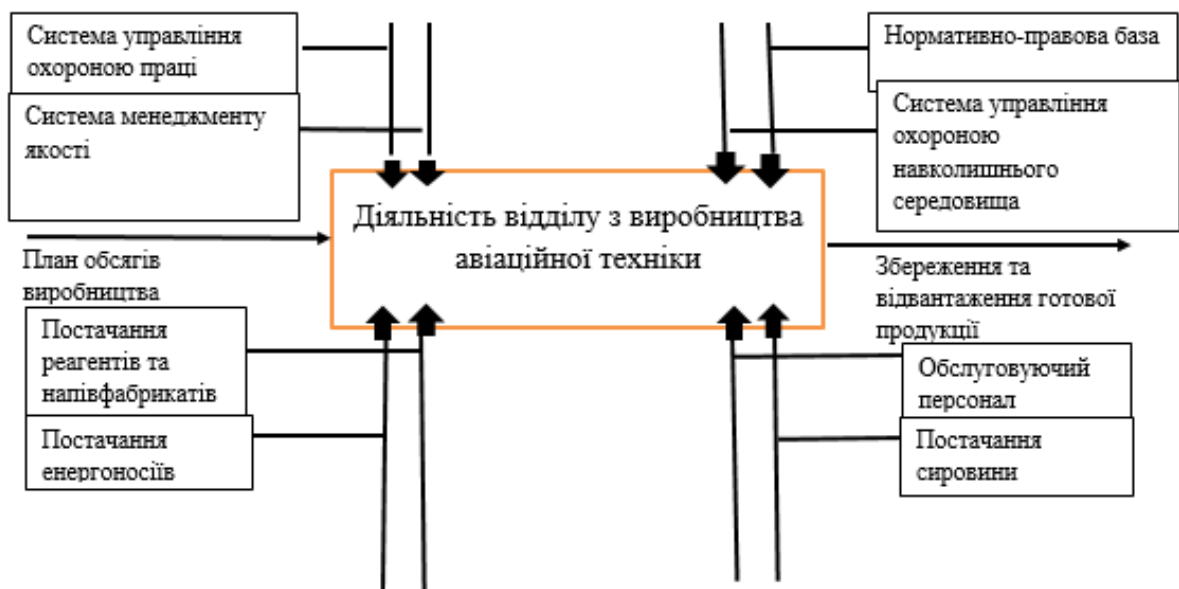


Рис.1. Контекстна діаграма діяльності відділу з виробництва авіаційної техніки за методологією IDEF0

Джерело: побудовано автором.

На рис. 1 відображено, вхідна та вихідна інформація (бізнес-процеси), механізми та керуючі впливи. На вхід контекстної діаграми моделювання

бізнес-процесів відділу з виробництва авіаційної техніки подаються планові завдання, які встановлюється для цеху керівництвом підприємства. Для більш детального аналізу та дослідження діяльності відділу з виробництва авіаційної техніки створено діаграму декомпозиції, яка відображена на рис. 2.

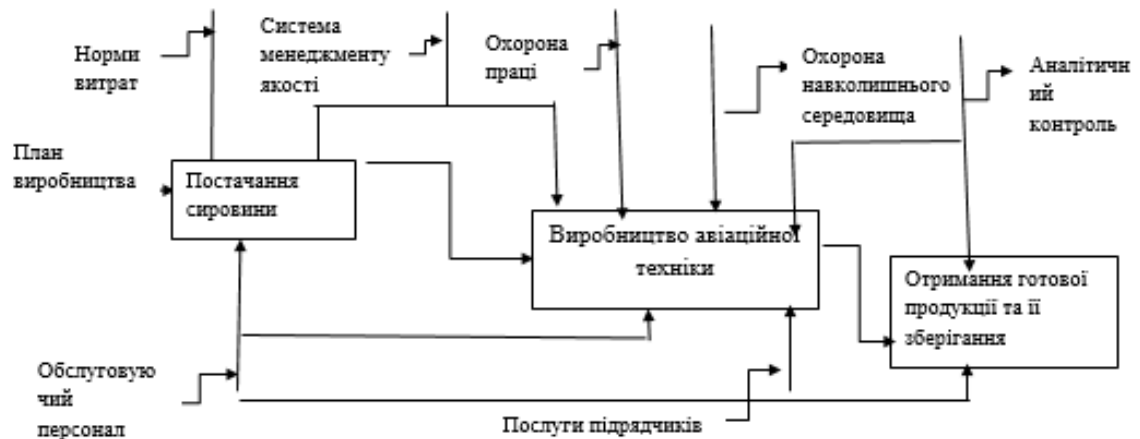


Рис.2. Розширена контекстна діаграма діяльності відділу з виробництва авіаційної техніки

Джерело: побудовано автором.

На рис. 2 представлена діаграма деталізації (послідовні три етапи моделювання бізнес-процесів за методологією IDEF0 діяльності відділу з виробництва авіаційної техніки). Вона відображає, які механізми та керуючі впливи беруть участь в процесах діяльності цього відділу.

Модель містить такі бізнес-процеси: постачання сировини, реагентів та напівфабрикатів необхідних для виробництва техніки, отримання готової продукції (авіаційної техніки) та її зберігання. На першому етапі визначаються допустимі норми витрат на виробництво певної кількості авіаційної техніки за планом. Другим етапом моделювання бізнес-процесів за методологією IDEF0 є сам процес виробництва авіаційної техніки. Третій етап розширеної контекстної діаграми описує бізнес-процеси, пов'язані з отриманням готової продукції [2].

Таким чином, моделювання бізнес процесів для відділу з виробництва авіаційної техніки дає можливість пошуку шляхів підвищення якості та швидкості виробництва продукції з одночасним зниженням витрат, підвищенням конкурентоспроможності продукції, зростанням професіоналізму співробітників. Отже, головна перевага ідеї аналізу бізнес-процесів підприємства за допомогою створення його моделі – її універсальність. По-перше, моделювання бізнес-процесів - це відповідь практично на всі питання, що стосуються вдосконалення діяльності підприємства. По-друге, керівник підприємства, що впровадив у себе

конкретну методологію, буде мати інформацію, яка дозволить самостійно вдосконалювати своє підприємство.

Список використаних джерел

1. Бариленко В.И., Бердников В.В. и др. Основы бизнес-анализа: учеб. пособие. Серия: Магистратура. М.: КноРус, 2014.
2. Бариленко В.И., Бердников В.В. и др. Аналитические инструменты обоснования и мониторинга эффективности бизнес-моделей компаний бизнеса: монография. М.: ИД «Экономическая газета», 2014.

ШНАЙДЕР Анна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогодні надзвичайно швидке зростання обсягів інформації, яка є використана для прийняття рішень підприємств потребує як найлегший доступ до неї, забезпечення безперервного постачання кваліфікованим співробітника є головними причинами розвитку бізнес-аналітики.

Актуальністю даної теми є те що, бізнес-аналітика проводить детальний аналіз цілей управління і надає повний спектр проблем які потрібно вирішити, щоб удосконалити діяльність підприємства. Бізнес-аналітика в управлінні підприємством забезпечує: адаптивне управління збором інформації з метою вирішення управлінських задач в умовах ситуації, що змінюється; будує модель предметної області досліджень, об'єкта досліджень і середовища його функціонування, перевірка адекватності моделі та її коректування; планування і проведення натурних або модельних експериментів [1].

Забезпечуючи надання детальної інформації бізнес-аналітика спрощує необхідні для вирішення задачі управління, доведення результатів аналітичної роботи до суб'єктів господарювання.

Саме її завдання формуються на основі цілей управління, а результати надаються суб'єктам управління на належному рівні розуміння ситуації.

Система бізнес-аналітики на підприємстві покликана забезпечувати правильною інформацією правильних людей у правильний час для прийняття правильних рішень, при роботі з аналітикою недостатньо просто мати інформаційні технології, а важливо ідентифікувати, які бізнес-процеси необхідно підтримувати через інформаційну систему, а також визначити, яким чином створюється додана вартість на підприємстві, що дає змоги стверджувати: бізнес-аналітики – це комбінація інформаційних технологій, людських компетенцій та організаційних процесів [2].

Помітно, що на наш час бізнес-аналітика має ґрунтуватися на базовій інформації, яку слід розглядати як інформацію, яка забезпечує підприємство достовірною і повною інформацією. Пріоритетними принципами бізнес-аналітики, що сприяють підвищенню прибутку та реалізацію поставлених цілей наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Принципи роботи бізнес-аналітики на підприємстві

1. Виявити потреби
2. Сформулювати концепцію рішення
3. Оформити концепцію в технічне завдання з конкретними вимогами
4. Деталізувати кожну вимогу у вигляді специфікацій
5. Надати повну інформацію для вирішення завдання

Джерело: побудовано автором на основі [3].

Можна довести, що бізнес-аналітика у діяльності підприємств значно підвищує швидкість і ефективність обробки великих масивів даних, допомагаючи організаціям візуалізувати фактори, що впливають на витрати і прибуток. Зручною є функція звітів про прибуток в режимі реального часу на основі великих обсягів даних. За рахунок використання цього модуля відбувається скорочення часу та затрат [4]. Бізнес-аналітика характеризує здатність та готовність підприємства працювати з інформацією на різних рівнях, при чому ми не можемо стверджувати, що котрийсь рівень є найкращий. Прийнятний для підприємства рівень має вибиратися на основі аналізу стратегічної перспективи розвитку підприємства [5].

Отже, бізнес-аналітика є основною конкурентною перевагою у діяльності підприємства. Ефективні рішення формуються саме на основі повної та достовірної інформації, якою вона забезпечує, оскільки має чітко окреслену структуру, яка завжди починається із визначення інформаційної стратегії, що є похідною від цілей стратегії підприємства та спрямовується на створення інформації як основного джерела аналітичної конкуренції.

Список використаних джерел

1. Аббакумов Ст. Л. Бізнес-аналіз інформації. Статистичні методи: підручник / Ст. Л. Аббакумов, Т. А. Лезіна – М.: ЗАТ «Видавництво «Економіка», 2009. – 374 с.
2. Паклін Н. Б. Бізнес аналітика: від інформації до знань: навчальний посібник / Н. Б. Паклін, В. І. Горішків. – 2-ге вид. - СПб.: Пітер, 2013. – 704 с
3. Басовский Л. Е. Основы теории экономического анализа / Л. Е. Басовский, А. М. Лунева, А. Л. Басовский. – 2011. – С. 106.
4. Современная бизнес-аналитика – реальный способ повышения конкурентоспособности // IT-форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://it-forum.com.ua/itforum/wiw_sobyt.php?ID=6660http://it-forum.com.ua/itforum/wiw_sobyt.php?ID=6660
5. Так что же такое Business Intelligence? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbcgrp.com/tak-chto-zhe-takoe-business-intelligence.html>

ЯКОВЕНКО Михайло

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ТИТЕНКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ ЯК РІЗНОВИД БІЗНЕС-АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ

Прагнення компанії підготуватися до майбутніх змін передбачає необхідність розробки варіантів (сценаріїв) поведінки в залежності від ситуації в зовнішній і внутрішній економічному середовищі. Розробка таких варіантів поведінки реалізується методами стратегічного аналізу. Сценарний аналіз є не метод прогнозування, а процес оцінки майбутнього і вибір варіантів дій для забезпечення успіху в складних умовах.

Результати проведення сценарного аналізу можуть бути представлені у вигляді гіпотетичних послідовностей подій, побудованих для залучення уваги до причинно-слідчого процесу і точкам прийняття рішень. Метод множинних сценаріїв дозволяє сформувати кілька різних (три-чотири, як правило) і одночасно внутрішньо несуперечливих уявлень про те, як буде виглядати бізнес через 5-25 років. Найціннішим результатом застосування цього методу є комбінування взаємопов'язаних наслідків широкого спектру фінансово-економічних, організаційно-технологічних та соціально-політичних чинників, що складаються в декількох розрізняються за умовами і течією історій очікуваного розвитку подій. Сценарний аналіз може бути кількісним і якісним. Кількісний сценарний аналіз моделює події і створює імітації, що дозволяють ідентифікувати різні і найбільш ймовірні наслідки. Якісний сценарний аналіз має невербальну оповідальну форму, проте може бути виключно корисний для стимулювання уяви і розвитку аналітичних здібностей осіб, які приймають рішення. Бізнес-аналітики застосовують сценарний аналіз для розробки стратегій з метою вивчення еволюції сегментів ринку, аналізу перспектив реалізації тих чи інших інвестиційних проектів. Сценарний аналіз корисний для ідентифікації потенційних загроз і можливостей, так як він ініціює гнучкість мислення у осіб, що приймають рішення, і сприяє виробленню практичних методів управління ризиками.

Стосовно до галузевим сегментам бізнесу Розробка та порівняльний аналіз сценаріїв допомагають:

– уточнити і розробити альтернативні точки зору щодо змін вимог споживачів і варіантів їх поведінки;

– визначити перспективи новостворених технологій і стратегій організації при реалізації різних сценаріїв макроекономічного розвитку та оцінити їх наслідки для зраді-ня галузевої структури бізнесу;

– виявити, який вплив реалізація нових технологій та стратегій розвитку може надавати на конкуренцію і конкурентна перевага компанії.

Таким чином, головна цінність сценарного аналізу полягає не в результатах, а в процесі. Об'єднуючи різні ідеї і евристичні уявлення щодо стану навколишнього середовища, він пропонує несуперечливі рішення з приводу можливих результатів розвитку тих чи інших подій. Його застосування – ефективний інструмент управління знаннями, формування інтелектуального капіталу компанії. Оцінюючи можливості реалізації стратегії на основі різних сценаріїв, організація може виявити найбільш конкурентоспроможні і реалістичні з них, планувати непередбачені ситуації, інтегруючи в стандартне мислення осіб, котрі приймають рішення, принцип «що, якщо?».

Список використаних джерел

1. Титенко Л.В., Богдан С.В. Бізнес-аналітика та моделювання: дистанційний курс. URL: <http://moodle.nusta.edu.ua/course/view.id=1770>

СЕКЦІЯ 3

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ, МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ЯВИЩ

ЗМІСТ СЕКЦІЇ 3

БЕСЧАСТНА Дар'я, КАПУСТА Єлизавета УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.....	650
БЕСЧАСТНА Дар'я, КУЗЬМІНА Діана СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ОКРЕМИХ ГРАВЦІВ.....	653
БОНДАРЕНКО Оксана, СТРЕХА Анна СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ.....	657
БОНДАРЕНКО Оксана, СТРЕХА Анна АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ.....	661
БОНДАРЧУК Віталій ВПЛИВ ВНУТРІШНЬОГО ПЕРЕМІЩЕННЯ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	665
БУРКОВСЬКА Алла, БУРКОВСЬКА Анна КОРЕЛЯЦІЯ НАДХОДЖЕНЬ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ТА ПОКАЗНИКІВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	669
БУРЦЕВА Тетяна, СІРЧЕНКО Руслан, ОХРЕМЕНКО Юлія ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ У РОЗВ'ЯЗАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ.....	672
ВАРЕНИК Віктор МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ.....	674
ВАРЕНИК Вікторія, ШПУРЯКА Олена ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В ФІНАНСОВОМУ КОНТРОЛІНГУ.....	678
ВАСИЛЬЧЕНКО Лідія, НОСАЛЬ Максим, ОХРЕМЕНКО Юлія..... ВПЛИВ ОБСЯГУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД.....	681
ВДОВЕНКО Лариса, ТІТОВ Денис ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЗА РАХУНОК ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ.....	684
ВЕРБИЦЬКА Галина ТЕОРЕТИКО-ІГРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ ОБҐРУНТОВАНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ.....	687
ГОЛОВАЧ Наталія, ХМАРА Агата СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГАЛУЗІ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ.....	689
ДУБІНСЬКИЙ Сергій, ЛЕСІВ Інна СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД.....	692
ДУЛІК Тетяна, АЛЕКСАНДРЮК Тетяна..... СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: НОВІ НАПРЯМИ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВИВЧЕННЯ.....	695
ЗЕНЬКОВА Лариса ЧТО СУЛИТ 2020 ГОД: ПРОГНОЗЫ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	698
ИЛЮКОВИЧ Анатолий МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.....	701

ІВАШКО Лариса, ПОНОМАРЕНКО Валерія МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ДЛЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	703
КАЛІНІЧЕНКО Данило, КУШНІРУК Анастасія ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	707
КЕЧКО Анна ОЦЕНКА ПРОФЕСИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В РЕГІОНЕ	710
КЛИМЕНКО Анна ВИБІР СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ	713
КЛІПКОВА Оксана АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	716
КЛІПКОВА Оксана, КОРДУПЕЛЬ Мар'ян ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «ПЕРША ПРИВАТНА БРОВАРНЯ» НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ	719
КЛІПКОВА Оксана, ШТОП Євген ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КАНЦЕЛЯРСЬКИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ.....	722
КОЛЯДЕНКО Світлана, ЧІКОВ Ілля РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	724
КОНОНОВА Олександра, ГОЛОВЧЕНКО Євгенія РОЗРАХУНОК РІВНЯ ВІДПОВІДНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕАЛІЗОВАНОМУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	727
КОРСУН Наталія, КОНДРОВСКАЯ Марія АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ПОВЫШЕННЯ ЕФФЕКТИВНОСТІ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	730
КОСТАКОВА Ліна ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ЇЇ СУТНІСТЬ	733
КОФАНОВ Олексій ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ У КРАЇНАХ СВІТУ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ	735
МИСКІН Юрій ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ЧИСЕЛЬНОСТІ ПОСТІЙНОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	738
НІКОЛАЙЧУК Тетяна «LAWSON» ПІДХІД РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКО-ТРУДОВИХ КОНСТРУКЦІЙ У СФЕРІ ЗАПОВІДНОЇ СПРАВИ УКРАЇНИ.....	741
ОРЛОВА Вікторія, БРИНЬКО Анастасія ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	745
ОРЛОВА Вікторія, НОСУЛЬ Катерина МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА В УКРАЇНІ	749
ПАРАНИЦЯ Надія СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	751
ПАЯНОК Тетяна МЕТОДИКА КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ЗА ДОПОМОГОЮ IBM SPSS STATISTICS.....	755
ПАЯНОК Тетяна, МОРОЗЮК Андрій ОЦІНКА СТАТИСТИЧНИХ ГІПОТЕЗ ВСТУПНИКІВ ННІ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В 2019 РОЦІ	759
ПИЛИПЕНКО Вячеслав, ПИЛИПЕНКО Надія ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ СУМСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ БРАУНА-МАЄРА.....	764

ПЛЕВИЧ Дмитро	
РОЛЬ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	768
ПЛАСТУН Олексій, ДЕРБЕНЬОВ Костянтин, ХОМУТЕНКО Агнія	
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТУ МІСЯЦЯ РОКУ НА РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ.....	771
ПОЛЯКОВА Ольга, ЛЕВАНДА Олена	
АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	774
SAMUSEVYCH Yaryna, TENYTSKA Iryna	
ENVIRONMENTAL TAXES AND ENVIRONMENTAL PERFORMANCE: EMPIRICAL APPROACH.....	778
САПУН Оксана, ШУМСКАЯ Татьяна	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ В КОЛИЧЕСТВЕННОМ АНАЛИЗЕ	780
САРАПИНА Ольга, БАРАНОВА Вікторія	
РОЗВИТОК МІКРОПІДПРИЄМНИЦТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ	783
СЕРГІЄНКО Олександр, НОСАЛЬ Максим, СІРЧЕНКО Руслан	
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ДЕРЖАВИ З ПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ	785
ТОМАШУК Інна	
ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....	787
ТЮТЮННИК Світлана, ДЕМОЧКО Жанна, ШИМАНСЬКА Катерина	
ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ВАРІАЦІЇ ФАКТОРІВ ВИШТОВХУВАННЯ.....	792
ЮРИНЕЦЬ Зорина, ЮРИНЕЦЬ Ростислав, ПЕТРУХ Оксана	
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	795
ЮРКІВСЬКИЙ Олександр	
ПРОГРЕСИВНА ШКАЛА СТАВОК ПДВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРИНЦИПУ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ	798
БАБЕНКО Анастасія	
ЕКОНОМЕТРИЧНІ МЕТОДИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ У ВІДНОШЕННІ ДО КУРСУ ГРИВНІ	800
БЕЗПАЛЬКО Тетяна	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	803
БЕЛІНСЬКА Марина	
ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-СФЕРИ В УКРАЇНІ	805
БЕРЕЗІВСЬКА Марія	
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	807
БЕСТЮК Анастасія	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	810
ВИСЛОУХ Крістіна	
ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ЗА МОДЕЛЮ ТЕРЕЩЕНКА.....	813
ГОНЧАРУК Ольга	
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В ЄС	816
ГОРБАНЬ Софія	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГЕНДЕРНИХ СТЕРЕОТИПІВ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ	820

ГОРОДНИЧА Катерина									
ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ.....									823
ГРИНИШИН Марія									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....									826
ГРИНЧУК Ірина									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ.....									829
ГУЩИН Данила									
АНАЛІЗ И ПРОГНОЗ ТЕНДЕНЦИЙ В ЕКСПОРТЕ БЕЛАРУСИ В УКРАЇНУ.....									832
ІСАЄВА Іванна									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ									835
КАНДІРАЛ Анастасія									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗРУШЕНЬ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ.....									839
КАРЕВА Олена									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДЖЕРЕЛ ЇЇ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....									842
КЛИМЮК Анна									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....									844
КОЛЕСНИК Карина									
АНАЛІЗ НАДХОДЖЕННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....									848
КРАВЕЦЬ Вікторія									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....									851
КУШНІРУК Карина									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....									854
ЛИСАЧЕНКО Ольга									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ З КРАЇНАМИ ЄС.....									857
М'ЯЛИК Мирослава									
ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ.....									860
МАЗУРОК Олена									
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....									863
МАЛИНИЧ Наталія									
ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В МАРКЕТИНГОВОМУ ПЛАНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ.....									866
МАТВІЄНКО Марина									
СТАТИСТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА – ГОЛОВНОГО ПОКАЗНИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....									870
МОРОЗОВА Ірина									
СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ УКРАЇНИ.....									873
МУНІЧ Наталія, ГАРКУША Дана									
ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В 2020-2022 РОКАХ.....									876

НЕВМЕРЖИЦЬКА Вікторія	
ПОРІВНЯННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ	878
НІЖЕГОЛЬЦЕВА Олена	
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	881
ОНУФРІЙЧУК Анастасія	
ВПЛИВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ДИНАМІКУ ВНУТРІШНЬОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ.....	887
ПАСТУХ Дар'я	
УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	890
ПЕЧОРІНА Марина	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	894
ПІЩІКОВА Катерина	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	897
ПОПОВИЧ Оксана, САВЧУК Ірина	
ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	900
ПОТАПЕНКО Владислава	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОГО СТАНУ В УКРАЇНІ.....	903
ПРОКОПЧУК Світлана, БОРЕВИЧ Євгенія	
РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	906
ПШЕНИЧНА Дар'я	
СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ ЗА РІЗНИМИ МЕТОДОЛОГІЯМИ.....	910
РУБАНИК Єлизавета	
СУЧАСНИЙ СТАН ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	916
СЕРВАЧУК Михайло	
АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	920
TVARDOVSKA Mariana	
FOREIGN TRADE AND BUSINESS IN UKRAINE: RANKINGS REVIEW	923
ТИЩЕНКО Лілія	
СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ РІВНЯ ЦІН І ТАРИФІВ	926
ТОКМАН Дар'я	
ПОКАЗНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У 2014-2018 РР.....	929
ТОМША Ауріка	
АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	932
ФЕЛОНЮК Ольга	
ІНДЕКС DOING BUSINESS ТА ЛЕГКІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	935
ШЕРЕМЕТ Олександр	
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ	938
ШТАМБУРГ Оксана	
ОЦІНКА РІВНЯ БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	941
ЯЦЕНКО Єлизавета	
ОЦІНКА СТАНУ ТОП-20 БАНКІВ УКРАЇНИ	944

БЕСЧАСТНА Дар'я

викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

КАПУСТА Єлизавета

студент економічного факультету

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Беззаперечно, сьогодні наш світ перебуває в очікуванні потужної технологічної революції. Цей процес відбувається настільки великими кроками, що всі минулі досягнення згадуються "кам'яним" століттям. Відповідно і суспільний устрій зазнає таких кардинальних перетворень, які згодом стануть інтегральними, зі слів вчених. Тобто абсорбують в себе найкращі риси від соціалізму і різних національних систем.

Після цього доречно задатися питанням: А хто ж буде лідером таких вагомих економічних перетворень? Тут напрошується відповідь – це Китай!

Від так, можливо, сплине ще кілька років або десятків і в числі провідних країн світу ми побачимо не США і не країну Євросоюзу, а саме КНР. Лише уявіть, вже у 2016 році, відповідно до міжнародної ділової газети Financial Times, банківська система Китаю стала найбільшою в світі за активами, випередивши єврозону, яка досі займала перші місця. Як доказ, обсяг активів китайських банків досяг \$33 трлн порівняно з \$31 трлн єврозони і \$16 трлн США, що викладено у Allianz global wealth report [2-3].

Не менш цікаво, на частку структур Китаю припадає 25% всього банківського кредитування країн, які розвиваються [2]. Це дозволяє їй бути найбільшим офіційним інвестором та кредитором, тим самим залишаючи далеко позаду МВФ, Світовий банк і Міжнародну фінансову корпорацію. Враховуючи суверенні облігації, ця сума зростає до 5 трлн доларів, а якщо додати прямі інвестиції та іноземні цінні папери розмір зовнішніх фінансових зобов'язань світу перед Китайською Народною Республікою у 2018 році вже перейшов позначку у 8% світового ВВП. Інвестиції КНР та її кредити вже беруть участь в найбільших енергетичних, видобувних та інфраструктурних проектах у більш ніж 100 економіках світу. Прослідкувавши за рухами китайських інвестицій, можна виокремити основні напрями інвестування Китаю – це сільське господарство, наука і техніка, енергетика й інфраструктура [2].

Оскільки, нині в Україні гостро стоїть питання інвестицій, передусім, в інфраструктуру, автомобільні дороги, залізниці та порти, то залучити китайські кошти було б доречно, якщо ми не хочемо залишитися осторонь глобальних інноваційних процесів. В цьому нам може допомогти "Один пояс, один шлях"? або як його ще називають «Новий шовковий шлях».

«Один пояс, один шлях» (Belt and Road Initiative – BRI) – це стратегія розвитку Китаю, яку вперше світ почув ще восени 2013 року. Її основною метою є поглиблення співробітництва між Китаєм і транзитними країнами Європи.

Якщо замислитися, то геополітичне розташування України унікальне і завдяки цьому вона, цілком могла б брати участь у товарообігу ЄС з Китаєм, а саме: Україна готова запропонувати вигідні транспортні маршрути своєю територією для сполучення КНР з країнами ЄС.

Насправді Україна вже давно тісно співпрацює з Китаєм. Це, навіть, можна побачити з даних товарообігу, який щороку складає десятки та сотні мільярдів доларів США. І на сьогодні ситуація торгового балансу з Китаєм має такий вигляд (табл 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України з Китаєм

Рік	Експорт України в Китай, трлн дол США	Імпорт в Україну з Китаю, трлн дол США	Сальдо, трлн дол США	Частка Китаю у зовнішній торгівлі України	Товарообіг з Китаєм, трлн дол США
2010	1,317	4,700	-3,384	4,6%	6,017
2011	2,180	6,268	-4,088	6,5%	8,448
...
2017	2,129	5,643	-3,315	8,4%	7,772
2018	2,200	7,608	-5,408	10,7%	9,808

Джерело: побудовано автором за даними Trading Economic [4].

Проаналізувавши динаміку змін експорту, імпорту та товарообігу загалом можна виявити відносно невеликий стрибок значень, який перевищив показник товарообігу 2010 року більш, ніж у півтора рази. В основному таке зростання зумовлене збільшенням імпорту, що чітко видно з таблиці 1. Як наслідок, нині українця вже не здивувати написом «Made in China», оскільки ці товари стали частиною нашого життя. Настільки збільшення експорту з КНР в Україну дає про себе знати [4].

Водночас, завдяки товарній структурі експорту України можна чітко виявити товари, в яких Піднебесна особливо зацікавлена. Згідно з даними Державної служби статистики України перші місця посідають: жири та олії тваринного походження; зернові культури і товари гірничодобувної промисловості (руди, шлаки та зола) (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Товарна структура торгівлі України з Китаєм за експортом 2018, %

Експорт України	Частка в експорті	Експорт України	Частка в експорті
Зернові культури	25,1%	Реактори ядерні, котли, машини	9%

Жири та олії тваринного або рослинного походження	19,4%	Електричні машини	1%
Залишки і відходи харчової	6,5%	Пластмаси, полімерні матеріали	0,6%
Руди, шлаки і зола	29,7%	Різноманітна хімічна продукція	0,6%
Деревина і вироби з деревини	3,9%	Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,2%
Чорні метали	0,2%	Різне	4,4%

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [1].

Товарна номенклатура торгівлі вказує, що Україна фактично сировинним додатком до Китаю. При цьому Китайська Народна Республіка є одним з найважливіших стратегічних партнерів країни і посідає одне з перших місць за обсягом товарообігу, відповідно до даних Державної служби статистики України [1].

Отже, Китай – потужна прогресивна країна, яка не зупиняється на досягнутому; держава, з якою Україна співпрацює роками та продовжує нарощувати міцні економічні відносини. І оскільки, Китай зробив ставку на експорт свого капіталу, то Україні необхідно надати інвесторам і кредиторам з КНР свої надійні фінансові інструменти для вкладень, а також привабливі бізнес-проекти на середню- і довгострокову перспективу, Цей крок дасть змогу збільшити зацікавленість інвесторів і кредиторів та підвищити їх довіру до країни. Як результат, дозволить перебувати Україні у вирі світових процесів, створенні нової системи міжнародної торгівлі та сучасних транспортних коридорів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Financial Times [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ft.com/>
3. Official website of international financial services provider Allianz [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.allianz.com/en.html>
4. Online platform “Trading Economic” [Electronic resource]. – Access mode: <https://tradingeconomics.com/>

БЕСЧАСТНА Дар'я

викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

КУЗЬМІНА Діана

студент економічного факультету

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ОКРЕМИХ ГРАВЦІВ

Однією із головних складових структур продовольчого ринку України є ринок молока та молочних продуктів. Рівень життя населення, економіка держави та продовольча безпека без розвитку цього ринку не може бути стабільною. Можна сказати, що саме сегментація ринку та підвищення якості молочних виробів є розв'язком проблем, що пов'язані з підвищенням рівня продовольчої безпеки країни.

Від розвитку ринку молока залежить забезпечення населення України життєво необхідними продуктами харчування, що виробляються з молока. Витрати людей на молочні продукти становлять приблизно 15% від загальних витрат на харчування. На даному етапі працює десь 350 підприємств що переробляють молоко, з них 80 тих хто виробляють 90% всієї молочної продукції [1]. На ринку існує велика конкуренція, але можна виділити лідерів, котрі мають найбільшу частку ринку: ТОВ «Данон», ТОВ «Терра Фуд», ДП «Лакталіс-Україна», ТОВ «Люстдорф», ПрАТ «Молочний альянс» та багато інших. «Терра Фуд» спеціалізується на виробництві фасованого вершкового масла і рослинно-вершкової суміші та випускає товари під такими брендами, як: «Ферма», «Тульчинка», «Сорочинське», «Біла лінія», «Щедра долина», «Premialle», «Любий край», «Вапнярка», «Золотий резерв», «Лауреат», «Від природи» [2]. ПрАТ «Молочний альянс» випускає 36 видів молочної продукції, такі як: кефір, молоко, сметану, вершкове масло тощо займається обробкою та збором молока, виробництвом сирів, цільномолочної і кисломолочної продукції. ПрАТ «Молочний альянс» має такі бренди продуктів: «Пирятин», «Славія», «Яготинське», «Яготинське для дітей», «Златокрай», «Молочний альянс», «Хопси» [3]. ТОВ «Данон» спеціалізується на виробництві таких видів продуктів, як: йогурти, сирки і дитяче харчування. Випускає товари під брендами: «Активія», «Актуаль», «Даніссімо», «Живинка», «Растішка» [4]. ТОВ «Люстдорф» виробляє продукцію з незбираного групи, масло, вершки, сухе молоко. Його товари випускаються під такими брендами як: «Селянське», «На здоров'я», «Бурьонка», «Тотоша», «Смачно шеф», «Мяу Мілк», «LOOSTDORF LTD», «Despicable Me», «Ідеаль Немолоко» [5].

Можна побачити, що провідні позиції займають такі молокоперобні підприємства України: ТОВ «Данон» частка ринку якого складає 13,15% ,

ПрАТ «Молочний альянс» частка ринку - 11,19% та ДП «Лакталіс-Україна» частка ринку - 9,96%, що зображено на рис. 1.



Рис. 1. Доля компаній за виробництвом молочних виробів у 2019 році
Джерело: побудовано авторам за даними [6]

Основні сегменти ринку молока та молочних виробів за товарами зображено на рис. 2.

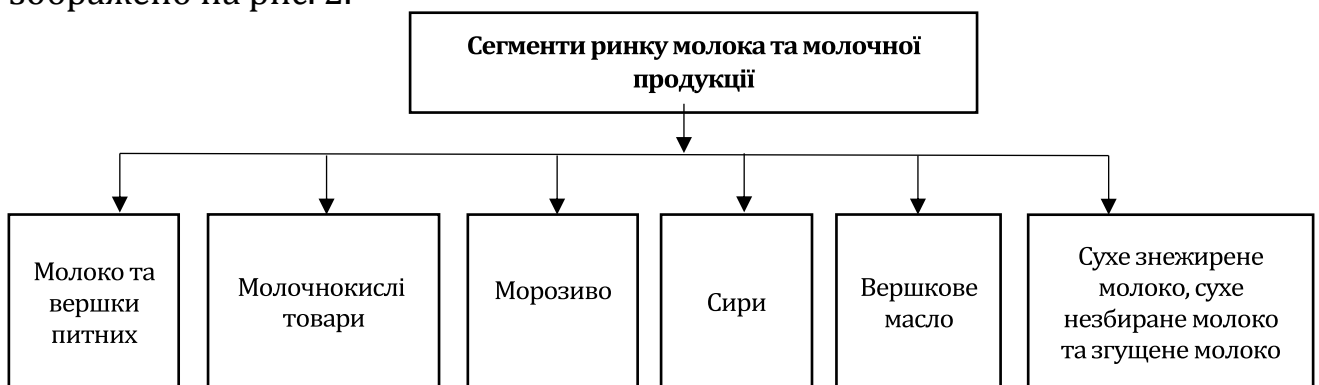


Рис. 2. Схема сегментів ринку молока та молочної продукції
Джерело: побудовано авторам за даними [7].

До першої сегментної групи віднесемо молоко та вершки питних, готова продукція яких складає 572,2 тис. т. До другої сегментної групи – молочнокислі товари - йогурти, кефіри, сметана та інші продукти. За період з січня-липень 2019 року їх було вироблено 246,7 тис. т. До третьої сегментної групи віднесемо морозиво, якого було вироблено - 129,6 тис. т., що на 6% більше, ніж у 2018 році. До четвертої сегментної групи віднесемо виробництво сирів яке скало 112,3 тис. т., воно демонструє зростання на 1,3%, у порівнянні з 2018 роком. До п'ятої сегментної групи віднесемо виробництво вершкового масла у 2019 році залишається на нижчих рівнях - 52,4 тис. т. за сім місяців, ніж у 2018 році. До шостої групи віднесемо такі продукти як: сухе знежирене молоко, сухе незбиране молоко та згущене молоко. Сухе знежирене молоко за період з січня по липень скоротилось до 22,3 тис. т. Тоді як сухого незбираного молока було вироблено за цей період у кількості 12,7 тис. т. За сім місяців згущеного молока було вироблено на 19,5 тис. т.

- ⊗ Молоко та вершки
- ⊗ Масло вершкове
- ⊗ Сири
- сухе незжирене молоко, сухе незбиране молоко та згущене молоко
- ⊗ молочнокислі товари
- Морозиво

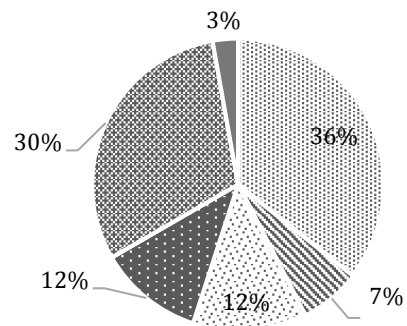


Рис. 3. Структура виробництва молочних продуктів у січні-вересні 2019

Джерело: побудовано автором за даними [7]

В цілому по ринку спостерігається зростання обсягів реалізації, наприклад, сир має приріст в порівнянні з попереднім роком і він становить 13%, молочнокислі товари мають приріст який становить 31%. Тоді як виробництво сиру тертого, порошкового та інших неплавлених сирів, молока та вершків скоротилися більше ніж на 5%. У 2019 року частка молока та вершків незгущених становить 36%, тоді як молочнокислі товари - 29% при тому що середні ціни на продукти зросли більше, ніж на 30%. Більш детально ми можемо ознайомитись з виробництвом молочних продуктів за допомогою рис. 2. Через швидке зростання світових ціни на сухе незбиране молоко з січня цього року, українським виробникам довелось значно наростити виробництво. Після періоду падіння ціни, вона знову почала зростати. Тому очікується подальше підвищення цін що пов'язане зі зростанням попиту та початком сезону «великого молока» [7]. Основною проблемою на ринку молока та молочної продукції України є недостатні обсяги пропозицій молока для виробництва інших видів молочних товарів. Збільшення середніх цін на молочні продукти більше ніж на 30%, зменшення виробництва молочних продуктів у деяких підгалузях. Для активізації процесів на ринку молока, слід збільшити поголів'я корів, збільшити експорт відповідних товарів України, адже він користується попитом, створити умови здорової конкуренції, захистити споживачів від неякісного товару, допомогти підприємствам просуватися на міжнародному ринку. Також компаніям слід спостерігати за тим в яких галузях інших країн зростають ціни, щоб представити свої товари на іноземному ринку.

Список використаних джерел

1. Дудар Т.Г., Голомша Н.Є. Перспективи розвитку регіонального ринку молока і молокопродуктів// Економіка АПК. – 2002, № 9. – С. 120-135.

2. Офіційний сайт terra food група компаній. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://terrafood.ua/>
3. Офіційний сайт Молочний альянс група компаній. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://milkalliance.com.ua/ru/>
4. Офіційний сайт Danone [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://danone.ua/#danone>
5. Офіційний сайт Компанія «Люстдорф» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.loostdorf.com/>
6. MilkUA.info [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.milkua.info/uk/aboutmilk/>.
7. Офіційний сайт Держстату України. URL: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

БОНДАРЕНКО Оксана

к.э.н, доцент, доцент кафедры коммерции и логистики

СТРЕХА Анна

магистрант кафедры коммерции и логистики

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ

В Беларуси остро стоит проблема обслуживания сельского населения. Это в основном пожилые люди с низким уровнем доходов, большинство из которых имеет право на разного рода льготы. Частному предпринимателю не выгодно работать с ними, так как нельзя рассчитывать на существенную прибыль, завозя товары в отдаленные и малонаселенные деревни по плохим дорогам. Следовательно, обслуживание значительной части сельского населения должен взять на себя кто-то другой: государство, потребительская кооперация и т.д. Можно предположить, что наиболее эффективно это может сделать потребительская кооперация, так как это соответствует ее основополагающим принципам и задачам. Потребительская кооперация как система областных потребительских обществ, областных потребительских союзов, а также входящих в них филиалов областных потребительских обществ и потребительских обществ соответственно; созданных ими унитарных предприятий и учреждений имеет целью удовлетворение материальных и иных потребностей членов потребительских обществ и населения Беларуси.

Белорусский республиканский союз потребительских обществ (Белкоопсоюз) является крупнейшим многоотраслевым объединением Беларуси, имеющим в своем составе более 87 тыс. наемных работников (2% экономически активного населения страны) и свыше 330 юридических лиц. Его деятельность структурно представлена следующим образом: розничная торговля, общественное питание, промышленность, заготовительная деятельность, другие виды деятельности, включая оказание услуг. При этом основой деятельности Белкоопсоюза является торговля, удельный вес в общем объеме выручки которой составляет 78,8%. Торговое обслуживание сельского населения – это одна из проблем в деятельности потребительской кооперации.

Торговое обслуживание – это деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на

удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара и (или) услуги.

Изменение торгового обслуживания сельского населения в розничной торговой сети потребительской кооперации определяется влиянием многих факторов. При изучении статистических сборников, представленных на сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь и нормативных документов, выявлены семь групп факторов внешней среды, влияющих на развитие торговли в сельских населенных пунктах Беларуси: географический (территориальный); социально-экономический; демографический; культурный; научно-технический (технологический); нормативно-правовой; конкурентный. Рассмотрим влияние социально-экономических факторов на организацию торгового обслуживания сельского населения Беларуси через изучение состояния белорусской экономики, ее основных макроэкономических показателей, уровня доходов населения, цен и др. (таблицы 1,2).

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Беларуси за 2016-2018 гг.

№ п/п	Показатель	2016	2017	2018	Темп роста, % 2018 г. к	
					2016 г.	2017 г.
1.	Численность населения (на конец года), тыс. чел. в т. ч. сельское	9480,9	9504,70	9475,20	99,9	99,7
		2128,3	2103,9	2060,4	96,8	97,9
2.	Валовой внутренний продукт, млн. руб. на душу населения, руб.	94321,4	105199	121600	128,9	115,6
		9927	11076	12834	0,1	0,1
3.	Объем промышленного производства, млн. руб.	81794,8	94306	110000	134,5	116,6
4.	Продукция сельского хозяйства, млрд. руб.	15502	18043	19000	122,6	105,3
5.	Розничный товарооборот, млн. руб.	36923	40237,0	44700	121,1	121,1
6.	Платные услуги населения, млн. руб.	9287,1	10125,8	11600	124,9	114,6
7.	Номинальная начисленная заработная плата в месяц, руб.	722,7	822,8	958,1	132,6	116,4
8.	Средний размер пенсий, руб.	297	314,3	381,2	128,4	121,3
9.	Индекс потребительских цен, %	110,6	104,6	105,6	95,5	101,0

Источник: построено авторами на основании [1].

По данным табл. 1 видно, что на протяжении 2016-2018 гг. социально-экономические показатели в Беларуси характеризовались положительной динамикой ВВП (увеличение на 28,9%); ростом объемов

продукции промышленности на 34,5%; увеличением розничного товарооборота на 21,1%; снижением индекса потребительских цен на 4,5%.

Однако в 2018 г. наблюдается снижение численности сельского населения Беларуси по сравнению с 2016 г. на 3,2%.

На состояние и развитие торгового обслуживания сельского населения, рост объема розничного товарооборота оказывают влияние изменения в структуре денежных доходов и расходов населения (табл. 2).

Таблица 2

**Структура денежных доходов и расходов населения Беларуси
в 2016–2018 гг. (в % к итогу)**

№ п/п	Показатель	201 6	201 7	2018
1.	Денежные доходы населения	100	100	100
	В том числе оплата труда	62,0	63,0	64,2
	доходы от предпринимательской и иной деятельности	8,0	8,2	7,9
	трансферты населению	24,2	23,7	23,4
	доходы от собственности	3,3	2,6	2,1
	прочие доходы	2,5	2,5	2,4
2.	Денежные расходы населения	100	100	100
	В том числе на:			
	продукты питания	39,0	38,2	36,3
	общественное питание	2,5	2,5	2,6
	алкогольные напитки, табачные изделия	3,3	3,0	3,0
	одежда, обувь	7,9	7,6	7,8
	предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом	6,0	5,7	6,4
	здравоохранение	4,6	4,6	4,7
	жилищно-коммунальные услуги, услуги общественного транспорта, связь, образование, культуру, отдых и спорт, прочие товары и услуги	36,7	38,1	39,2

Источник: построено авторами на основании [1, с.23].

Денежные доходы большей части населения Беларуси зависят от оплаты труда и трансфертов. Население страны большую часть доходов тратит на оплату услуг. В 2018 г. по сравнению с 2016 г. показатель оплаты услуг увеличился на 1,5%; показатель оплаты продуктов питания уменьшился на 2,7%. Это свидетельствует о нехватке у населения денег на покупку продовольственных товаров, что снижает спрос на другие товары. Следует отметить, что уровень малообеспеченности населения в сельских населенных пунктах в процентах от численности населения соответствующей группы значительно превышает уровень малообеспеченности населения в городах и поселках городского типа (10% и 4,2% соответственно в 2016 году) [2, с. 18]. Уровень малообеспеченности населения в процентах к общему числу малообеспеченного населения,

проживающего в сельских населенных пунктах, в 2016 году составил 45,7% и вырос по сравнению с 2000 годом на 8,8%.

Таким образом, торговым кооперативным организациям следует учесть возможности организации обслуживания населения Беларуси, связанные с положительной динамикой изменения социально-экономических показателей развития страны и рисковое влияние факторов малообеспеченности сельского населения, структуры денежных расходов жителей села.

Список использованных источников

1. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2019. – 71 с.
2. Бондаренко О. Г. Внешние факторы функционирования сельской торговли Республики Беларусь как информационный ресурс для развития ее инфраструктуры / О. Г. Бондаренко // Потребительская кооперация. – 2018. – № 3. – С. 16–24.

БОНДАРЕНКО Оксана

к.э.н, доцент, доцент кафедры коммерции и логистики

СТРЕХА Анна

магистрант кафедры коммерции и логистики

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

**АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА
ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ**

На сегодняшний день довольно сложно недооценить роль торговли в экономике Беларуси и в жизни страны. В первую очередь потому, что именно торговля обеспечивает население страны товарами и услугами. Следует отметить большое значение данной отрасли в наполнении республиканского и областного бюджетов. Торговая отрасль дает десятую часть всех налоговых поступлений в бюджет страны. Однако торговля в сельской местности Беларуси находится в упадочном состоянии и в определенной степени носит стихийный характер. Государство практически не оказывает поддержки обеспечению торгового обслуживания сельского населения (недостаточно рабочих мест в сельской местности, низкая заработная плата сельских жителей и др.). Если не будет четкой и жесткой политики в данном вопросе, в дальнейшем эта проблема может усугубиться и способствовать продолжающейся миграции жителей сел в города. Сложившаяся на сегодняшний день социально-экономическая ситуация в Беларуси, в возрастающей мере высвечивает актуальность исследования взаимоотношений потребительской кооперации и деревни. Если торговля в торговых объектах потребительской кооперации будет хорошо налажена, то это и будет важным условием социального переустройства села. Необходима ориентация на совершенствование условий жизнедеятельности села за счет улучшения уровня обслуживания, грамотного построения завоза товаров, а также предоставления широкого перечня товаров. Изучим влияние демографического фактора на развитие торгового обслуживания сельского населения Беларуси (табл. 1-4).

Таблица 1

Динамика численности населения, обслуживаемого потребительской кооперацией Беларуси за 2016–2018 гг.

№ п/п	Показатель	2016	2017	2018	Темп роста, %; отклонение (+/-) 2018 г. к (от) 2016 г.
1	Численность населения Беларуси, тыс. чел.	9498,4	9491,8	9475,2	99,7
2	Численность сельского населения Беларуси: количество, тыс. чел	2128,3	2079,7	2046,0	96,1

3	Численность населения, обслуживаемого потребительской кооперацией, тыс. чел.	3378,1	3326,9	3303,0	97,7
4	В т.ч.: сельского: количество, тыс. чел.	2127,7	2092,5	2054,7	96,5
5	городского: количество, тыс. чел.	1250,4	1234,4	1248,3	99,8
6	Удельный вес численности населения, обслуживаемого потребительской кооперацией, %	35,56	35,05	34,85	-0,71

Источник: построено авторами на основании [1, с20; 3, 4].

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что численность населения Беларуси уменьшилась в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 0,3%. Численность сельского населения за этот же период снизилась на 3,9%. В связи с тем, что значительная часть сельского населения обслуживается потребительской кооперацией, это отражается на общей численности населения, обслуживаемого системой потребительской кооперации, которая снизилось в 2018 г. до 3303 тыс. чел. (на 2,3%). Таким образом, данная тенденция, в первую очередь, обусловлена естественным движением населения. Ежегодный рост численности и естественный прирост населения наблюдается в городской местности (табл. 2), в то время как для сельской местности характерна устойчивая тенденция ежегодного сокращения численности населения и превышения смертности над рождаемостью (табл. 3). Такое сочетание рождаемости и смертности ведет к старению нации и порождает новые проблемы, в частности экономические. Это не благоприятно влияет на организацию торговли в сельской местности.

Таблица 2

Численность населения Беларуси за 2014-2018 гг. (на начало года)

Год	Все население, тыс. чел.	В том числе		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2014	9468,1	7274,9	2193,2	76,8	23,2
2015	9480,9	7325,0	2155,9	77,3	22,7
2016	9498,4	7370,1	2198,3	77,6	22,4
2017	9504,7	7400,8	2103,9	77,9	22,1
2018	9501,4	7441	2060,4	78,3	21,7

Источник: построено авторами на основании [1, с. 25; 2].

Таблица 3

Общие коэффициенты рождаемости, смертности и естественного прироста населения Беларуси (на 1000 чел. населения)

Год	Родившееся			Умершие			Естественный прирост, убыль (-)		
	все население	городское	сельское	все население	городское	сельское	все население	городское	сельское
2000	9,4	9,8	8,5	13,5	10	21,6	-4,1	-0,2	-13,1

2005	9,4	9,5	9,0	14,7	11	24,2	-5,3	-1,5	-15,2
2010	11,4	11,6	10,8	14,4	11,1	24,4	-3,0	0,5	-13,6
2013	12,5	12,5	12,4	13,2	10,4	22,6	-0,7	2,1	-10,2
2014	12,5	12,6	12,3	12,8	10,2	21,8	-0,3	2,4	-9,5
2015	12,5	12,5	12,7	12,6	10,0	21,7	-0,1	2,5	-9,0
2016	12,4	12,3	12,7	12,6	10,0	21,6	-0,2	2,3	-8,9
2017	10,8	10,6	11,3	12,6	10,0	21,7	-1,8	0,6	-11,5
2018	9,9	9,7	10,6	12,7	10,2	21,6	-2,8	-0,5	-11,0

Источник: построено авторами на основании [1, с. 27; 2].

В Беларуси происходит снижение численности трудоспособного населения и числа лиц старше трудоспособного возраста в сельской местности и рост числа лиц моложе трудоспособного возраста (табл. 4). Удельный вес численности сельского населения моложе трудоспособного возраста в общей численности сельского населения Беларуси в 2018 году составил 18,86%, трудоспособного – 49,76%, старше трудоспособного возраста – 31,38%.

Таблица 4

Удельный вес численности сельского населения основных возрастных групп по трудоспособности в общей численности сельского населения Беларуси за 2005, 2016–2018 гг. (на конец года), %

Год	Население		
	моложе трудоспособного возраста	в трудоспособном возрасте	старше трудоспособного возраста
2005	17,25	51,10	31,65
2016	16,96	50,95	32,09
2017	17,23	50,28	32,49
2018	18,86	49,76	31,38
Отклонение 2018 г. от 2005 г. (+/-)	1,61	- 1,34	- 0,27

Источник: построено авторами на основании [1, с. 29; 2].

Таким образом, демографические факторы в Беларуси приоритетно несут угрозы состоянию и развитию торгового обслуживания сельского населения страны и заключаются в сокращении численности сельского населения и превышении смертности над рождаемостью, снижении численности трудоспособного населения и числа лиц старше трудоспособного возраста в сельской местности.

Список использованных источников

1. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2019. – 71 с.
2. Бондаренко О. Г. Внешние факторы функционирования сельской торговли Республики Беларусь как информационный ресурс для

развития ее инфраструктуры / О. Г. Бондаренко // Потребительская кооперация. – 2018. – № 3. – С. 16–24.

3. Численность населения на 1 января 2018 г. и среднегодовая численность населения за 2017 год по Республике Беларусь в разрезе областей, районов, городов, поселков городского типа / Национальный статистический комитет Республики Беларусь.– Минск, 2018. – 17 с.

4. Численность населения на 1 января 2019 г. и среднегодовая численность населения за 2018 год по Республике Беларусь в разрезе областей, районов, городов, поселков городского типа / Национальный статистический комитет Республики Беларусь.– Минск, 2019. – 17 с.

БОНДАРЧУК Віталій

к.е.н., доцент, доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Державний університет «Житомирська політехніка»

**ВПЛИВ ВНУТРІШНЬОГО ПЕРЕМІЩЕННЯ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІКУ
УКРАЇНИ**

На економічне становище та витрати державного бюджету можуть впливати не лише притік зовнішніх мігрантів та біженців. Останні кілька років в зонах військових дій та бойових конфліктів активізувався рух внутрішньо переміщеного населення. З 2014 року дана проблема спіткала і Україну. За даними Міністерства соціальної політики України [1], з червня 2014 по жовтень 2015 року в Україні спостерігався стрімкий приріст чисельності внутрішньо переміщених осіб з Донецької та Луганської областей. Стрімке зростання чисельності внутрішньо переміщених осіб спостерігалось в період з червня 2014 року по кінець 2015 року, після чого темп їх зростання дорівнював практично нулю. Саме в перші півтора року антитерористичної операції відбувся масовий відтік мешканців Донбасу. За півтора року з початку переміщення населення, всі хто мав бажання та можливість виїхати з окупованих територій це зробили, саме це і є основною причиною скорочення темпів зростання кількості внутрішньо переміщених осіб в Україні з квітня 2016 року.

Переміщення чисельності робочої сили негативно впливає на економічну ситуацію в регіоні, але крім цього, бойові дії призводять до знищення виробничих потужностей та інфраструктури. За даними German Advisory Group Ukraine [2] внаслідок окупації Криму та частини території Донецької і Луганської областей, станом на 2015 рік ВВП України знизився на 15,8%, зокрема ВВП окупованих територій скоротився на 85,3%. Розрахункові дані Німецької консультативної групи співпадають з даними державної служби статистики України.

Зменшення ВВП окупованих територій на 85,3% і, як наслідок по Україні в цілому, мало б значно вплинути на зменшення середньої заробітної плати в Україні через два канали. Перший трансмісійний канал – це зменшення виробничих потужностей, а отже і звільнення працівників. Частина працівників, ставши внутрішньо переміщеними особами, звільнилася з робочих місць і полишила окуповані території або території, що наближені до зони проведення антитерористичної операції (тепер операції об'єднаних сил). Неприятливе бізнес середовище на створює підстав для зростання оплати праці. Спробуємо встановити, чи має вплив внутрішнє переміщення осіб в Україні і рівень безробіття на ВВП. Для цього

припустимо, що ВВП є функцією рівня безробіття та кількості внутрішньо переміщених осіб:

$$\text{ВВП} = f(\text{РБ, ВПО}) \quad (1)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт;

РБ – рівень безробіття;

ВПО – внутрішньо переміщені особи.

На основі аналізованих спостережень проведемо аналіз залежності зміни ВВП від зміни рівня зайнятості та кількості внутрішньо переміщених осіб:

Таблиця 1

Аналіз залежності ВВП від рівня зайнятості та ВПО

	Коефіцієнт	t-статистика	p-значення
константа	-2,59111	-1,185	0,2611
ВПО	-0,00683488	-0,6779	0,5118
рівень зайнятості	-0,0461636	0,09416	0,9267
стандартна похибка регресії	7,694517		
скоригований R-квадрат	-0,134283		
DW	0,452441		
rho	-0,778231		

Джерело: складено автором.

Значення скоригованого R-квадрату -0,13 свідчить про відсутність взаємозв'язку між залежною та незалежними змінними. Такі результати свідчать, що на ВВП впливають інші фактори, які не були враховані при побудові моделі в такій конфігурації.

Другий канал впливу на рівень оплати праці полягає у тому, що внутрішньо переміщені особи створюють додаткове напруження на ринку праці в тих регіонах, куди прибувають. Це мало б призвести до надлишку трудових ресурсів і в короткостроковому періоді – до зменшення середнього рівня оплати праці. Візуальне порівняння графіків динаміки зміни середньої заробітної плати та рівня безробіття не дає можливості стверджувати про наявність взаємозв'язку між цими змінними (рис. 1)

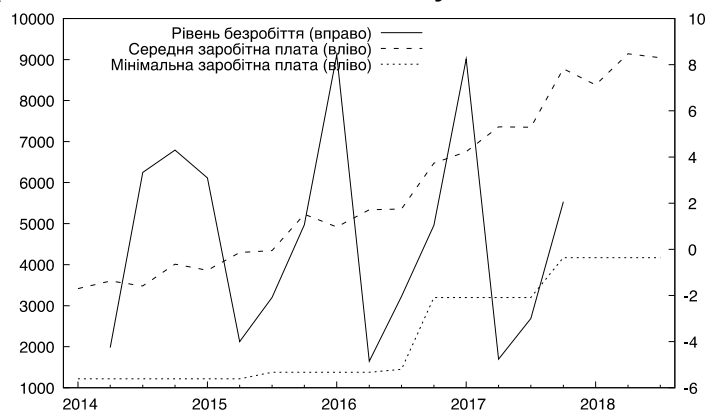


Рис. 1. Співставлення динаміки рівня безробіття, середньої та мінімальної заробітної плати

Джерело: складено автором.

Спробуємо встановити вплив внутрішнього переміщення осіб на середній рівень заробітної плати в Україні. Припустимо, що середній рівень заробітної плати в Україні є функцією мінімальної заробітної плати, кількості внутрішньо переміщених осіб та ВВП (рис. 2).

$$СЗП = f(МЗП, ВПО, ВВП) \quad (2)$$

де СЗП – середня заробітна плата;

МЗП – мінімальна заробітна плата;

ВПО – внутрішньо переміщені особи;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Для цього проведення регресійного аналізу впливу незалежних змінних (мінімальної заробітної плати, кількості внутрішньо переміщених осіб, валового внутрішнього продукту) на залежну змінну (розмір середньої заробітної плати) використовуємо прологарифмовані дані.

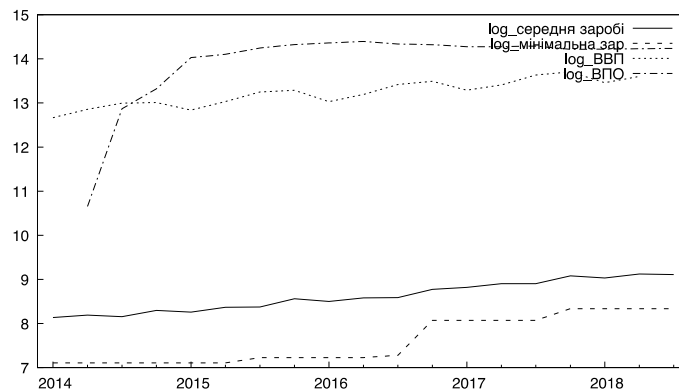


Рис. 2. Співставлення динаміки середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати, ВВП та ВПО

Джерело: складено автором.

Отримані результати свідчать про статистично незначущий вплив внутрішньо-переміщених осіб на середню заробітну плату в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз залежності середньої заробітної плати від ВВП, ВПО та мінімальної заробітної плати

	Коефіцієнт	t-статистика	p-значення
константа	0,710848	0,4768	0,6414
log_мінімальна заробітна плата	0,407181	5,549	9,40e-05
log_ВВП	0,309643	1,979	0,0694
log_ВПО	0,0510600	1,950	0,0731
стандартна похибка регресії	0,080292		
скоригований R-квадрат	0,936998		
DW	1,790940		

rho

0,050563

Джерело: складено автором.

Зміна кількості внутрішньо переміщених осіб на один відсоток призводить до зміни розміру середньої заробітної плати лише на 5%, що є зовсім незначним порівняно з іншими факторами. Зокрема, одновідсоткова зміна мінімальної заробітної плати та ВВП призводить до зростання середньої заробітної плати на 40% та 31% відповідно.

Отримані дані варто розглядати в контексті досить суттєвих обмежень. Перш за все, не спостерігається чіткого впливу зростання чисельності внутрішньо переміщених осіб на рівень безробіття. По-друге, адміністративне підвищення мінімальної заробітної плати призводить до зростання оплати праці як в державному, так і приватному секторі економіки. Адміністративне підвищення мінімальної заробітної плати нівелює вплив дисбалансів на ринку праці.

Список використаних джерел

1. Внутрішньо переміщені особи. Міністерство соціальної політики України. Офіційний сайт. URL: <https://www.msp.gov.ua/timeline/Vnutrishno-peremishcheni-osobi.html>
2. Economic issues of internally displaced people in Ukraine. German Advisory Group. URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2015/12/PP_06_2015_en.pdf

БУРКОВСЬКА Алла

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Науковий керівник:

БУРКОВСЬКА Анна

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївський національний аграрний університет

**КОРЕЛЯЦІЯ НАДХОДЖЕНЬ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СІЛЬСЬКЕ
ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ТА ПОКАЗНИКІВ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

Подолання голоду та забезпечення продовольчої безпеки обрано однією з Глобальних цілей, затверджених на саміті ООН з питань сталого розвитку.

Так, за період до 2030 року планується:

- забезпечити доступність збалансованого харчування на рівні науково обґрунтованих норм для всіх верств населення;
- підвищити вдвічі продуктивність сільського господарства, насамперед за рахунок використання інноваційних технологій;
- забезпечити створення стійких систем виробництва продукції харчування, що сприяють збереженню екосистем і поступово покращують якість земель та ґрунтів, насамперед за рахунок використання інноваційних технологій.
- знизити волатильність цін на продукти харчування [1].

На думку Ільїної О. В., з метою забезпечення продовольчої безпеки країни та стабільного росту ВВП сільськогосподарські підприємства повинні ефективно трансформувати вільні фінансові ресурси у оновлення та удосконалення базових факторів виробництва. Тобто, інвестиції – один із головних інструментів підвищення ефективності технічного рівня виробництва, приведення його технології до сучасного рівня виробництва, засіб істотного підвищення якості сільськогосподарської продукції, та, у підсумку, – засіб підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності агробізнесу [2].

Агропромисловий комплекс України нині є провідною ланкою національної економіки, що значною мірою визначає соціально-економічний розвиток, формуючи 14% валової доданої вартості та понад 40% експорту країни. Наразі аграрний сектор є чи не єдиним локомотивом української економіки. Майже 90% потреб у продовольстві населення країни (у межах своєї купівельної спроможності) задовольняє за рахунок продукції вітчизняного виробництва [1].

Динаміку частки капітальних інвестицій у сільське господарство України у загальній структурі капітальних інвестицій наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка частки капітальних інвестицій у сільське господарство
 України у загальній структурі капітальних інвестицій**

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Загальний обсяг капітальних інвестицій, млрд. грн	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2	448,5	578,7
Обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство, млрд. грн	18,9	18,6	18,8	30,2	50,5	64,2	66,1
Частка капітальних інвестицій у сільське господарство України у загальній структурі капітальних інвестицій, %	6,9	7,4	8,6	11,0	14,1	14,3	11,4

Джерело: побудовано авторами за даними [3].

Помітна тенденція до зростання частки капітальних інвестицій у сільське господарство України у загальній структурі за досліджуваний період спонукає встановити зв'язок із станом продовольчої безпеки країни за аналогічний період, всесвітньо визнаним показником якого є Глобальний індекс продовольчої безпеки (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка частки капітальних інвестицій у сільське господарство
 України та оцінки стану продовольчої безпеки за Глобальним
 індексом**

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Частка капітальних інвестицій у сільське господарство України у загальній структурі капітальних інвестицій, %	6,9	7,4	8,6	11,0	14,1	14,3	11,4
Оцінка за Глобальним індексом продовольчої безпеки, балів	58,5	58,4	57,6	55,5	56,2	53,9	55,7

Джерело: побудовано авторами за даними [3] та [4].

Для дослідження впливу змін частки капітальних інвестицій у сільське господарство України на оцінку її продовольчої безпеки за Глобальним індексом ми скористалися функцією ЛИНЕЙН пакета Excel та встановили, що коефіцієнт детермінації $R^2=0,7994$ вказує на те, що 79,94% змін Глобального індексу продовольчої безпеки залежать від змін частки капітальних інвестицій у сільське господарство України у загальній структурі капітальних інвестицій. Крім того, встановлено обернену кореляцію між досліджуваними змінними. Так, зростання частки капітальних інвестицій у сільське господарство України у загальній структурі капітальних інвестицій призводить до зниження оціночного балу Глобального індексу продовольчої безпеки на 1,59 пункти. Отримані результати логічно випливають із встановлених тенденцій: у період із 2012 по 2018 роки частка капітальних інвестицій у сільське господарство

України у загальній структурі капітальних інвестицій стабільно зростала, у той час як показники Глобального індексу продовольчої безпеки демонстрували погіршення.

Отже, отримані результати вказують на необхідність подальшого вивчення впливу капітальних інвестицій у сільське господарство України на стан продовольчої безпеки держави, зокрема в розрізі 4 основних компонентів Глобального індексу продовольчої безпеки, а саме економічної доступності продуктів харчування для населення, їх фізичної наявності, якості та безпечності, а також відповідності принципам екологічності сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://un.org.ua/images/ Report.pdf](http://un.org.ua/images/Report.pdf)
2. Ільїна О. В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств України / О. В. Ільїна // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2017. – №4(71). – С. 201-206.
3. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [Дата звернення: 29.10.2019 р.]
4. Global Food Security Index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://foodsecurityindex.eiu.com/> [Дата звернення: 29.10.2019 р.]
5. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> [Дата звернення: 29.10.2019 р.]

БУРЦЕВА Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу

СІРЧЕНКО Руслан,

ОХРЕМЕНКО Юлія,

магістранти кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Черкаський державний технологічний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ У РОЗВ'ЯЗАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ

Математичні методи та математичне моделювання широко використовуються для розв'язання практичних задач в різних галузях науки, зокрема і в економіці. Широке застосування математики в економіці пояснюється значним ускладнення економічних явищ та процесів, а також бурхливим розвитком прикладної математики та комп'ютерної техніки. Сучасні економіко-математичні методи та моделі дозволяють досліджувати реальні економічні явища не безпосередньо, а за допомогою аналізу деяких інших допоміжних об'єктів, якими є математичні моделі. Це образи реальних економічних об'єктів чи процесів у формі математичних функцій, рівнянь, нерівностей чи їх систем, що відображають істотні властивості модельованого об'єкта і заміщують його в ході дослідження і управління [1, с. 23]. Тобто метод математичного моделювання ґрунтується на можливості вивчення реального об'єкта через розгляд подібного до нього й доступнішого – його моделі. Основними перевагами методу моделювання є:

- дослідження моделі представляє більш простий процес, ніж дослідження об'єкта;
- моделювання дозволяє виділити найбільш істотні чинники, які властиві об'єкту, що досліджується, оскільки модель відтворює лише деякі найважливіші в даному дослідженні сторони початкового об'єкта;
- з'являється можливість вивчення поведінки в заданих умовах складних систем, експеримент над якими в реальній обстановці виявився б надмірно дорогим або просто неможливим.

Кожного разу при ухваленні рішення про заміну реального об'єкта його моделлю потрібно бути упевненим в правомірності своїх дій, тобто чітко формулювати обґрунтування адекватності моделі й, реального об'єкта, а також причини, на підставі яких можливість перенесення отриманих у дослідженні результатів з моделі на об'єкт виявляється закономірною [2, с. 54].

Можна виділити чотири основні аспекти застосування математичних методів і моделей у розв'язанні економічних задач.

- удосконалення системи економічної інформації. Математичні методи й моделі дають змогу упорядковувати економічну інформацію,

виявляти недоліки в наявній інформації та підготувати нову інформацію чи її коригування.

– розроблення і застосування економіко-математичних моделей вказують шляхи вдосконалення системи економічної інформації, орієнтованої на розв'язання певних завдань, планування та управління.

– інтенсифікація і підвищення точності економічних розрахунків. Формалізація економічних задач і застосування комп'ютерів значно прискорюють типові, масові розрахунки, підвищують точність і скорочують трудомісткість, дають змогу проводити багатоваріантні економічні дослідження та обґрунтування складних заходів.

– поглиблення кількісного аналізу економічних проблем. Завдяки застосуванню економіко-математичного моделювання створюються нові можливості економічного аналізу, вивчення чинників, які впливають на економічні процеси, кількісного оцінювання наслідків змін умов розвитку економічних об'єктів тощо.

– розв'язання принципово нових економічних задач. За допомогою математичного моделювання вдається розв'язувати економічні задачі, які в інший спосіб розв'язати практично неможливо.

Отже, процес моделювання економічних явищ та процесів представляє собою формалізацію складних економічних відносин, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкту і на цій основі прогнозувати поведінку при зміні будь-яких його параметрів, а також оптимізувати кінцевий результат. Для будь-якого економічного об'єкта можливість прогнозування та оптимізації означає, перш за все, отримання кращих результатів або уникнення втрат. При цьому головною вимогою до моделей є вимога адекватності модельованого процесу, тобто відповідності реальній дійсності.

Список використаних джерел

1. Клименко Н. А. Оптимізаційні методи та моделі / Н. А. Клименко. – К., 2014. – 373 с.
2. Погорєлов Ю. С. Моделювання розвитку підприємства / Ю. С. Погорєлов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10 (100). – С.51-59.

ВАРЕНИК Віктор

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та аналітичної економіки
Львівський інститут менеджменту

**МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВ
УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ**

Однією з передумов ефективного управління капіталоутворенням в банківській системі є формування достовірних прогнозів зміни найбільш важливих факторів впливу на обсяги та структуру банківського капіталу в майбутньому. Чітке розуміння перспективних тенденцій розвитку капіталоутворюючих складових діяльності банків дасть можливість НБУ вчасно застосувати превентивні регулюючі заходи при появі екзогенних та ендогенних загроз порушення фінансової стійкості банківської системи, а керівництву банків – підвищити швидкість адаптивної реакції на зміну загальноринкових та міжгрупових тенденцій та відповідні дії регулятора. При вирішенні цієї задачі особливої актуальності набуває встановлення типу моделі тренду, яка б найбільш точно відображала існуючу тенденцію розвитку та за допомогою якої можна було б робити найдостовірніші прогнози [1, с. 165].

В банківській системі України постала необхідність у математичному моделюванні з метою результативного управління капіталоутворенням аби відзначити ті методи моделювання, які забезпечать аргументування управлінських рішень, обчислення головних економічних показників, дослідження їхньої суті та прогнозування.

При виявленні основної тенденції розвитку та прогнозуванні економічних процесів перевага надається математично-статистичним методам, зокрема побудові моделей тренду та прогнозуванню за ними. Найчастіше застосовується такий інструмент статистичного прогнозування як екстраполяція. В основі цього методу лежить припущення, що закон зміни даних у минулому буде зберігатись і в майбутньому та можливі зміни на період прогнозування будуть відбуватися за закономірностями, що мали місце і раніше, тобто результатом екстраполяції є очікувані у майбутньому значення досліджуваних показників за умови поширення закономірностей, виявлених в t -му періоді, за його граничні межі [2, с. 67].

Одним із завдань дослідження є вивчення тенденції розвитку основних показників діяльності банків України загалом та по чотирьох групах банків зокрема і визначення перспектив розвитку цих показників, тобто їх прогноз.

Аналіз тенденції розвитку проведено на основі таких показників діяльності банків України: власний капітал, млн. грн.; активи, млн. грн.;

частка власного капіталу у пасивах, %; прибуток, млн. грн.; строкові зобов'язання юридичних осіб, млн. грн.; строкові зобов'язання фізичних осіб, млн. грн.

Виявлення основної тенденції розвитку проводилось методом аналітичного вирівнювання за рівняннями тренду трьох типів: лінійного – , параболічного – $\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$, степеневого – $\tilde{y}_t = a_0 t^{a_1}$, де y – показник, тенденція якого досліджується; t – час, $1, n$; a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння тренду, \tilde{y}_t – теоретичне (розрахункове) значення показника.

За допомогою лінійного рівняння простежувалася динаміка постійного зростання чи зниження в абсолютному вимірі – коефіцієнт лінійного рівняння тренду a_1 показує на скільки зменшується чи збільшується показник у середньому за 1 період часу. Відносну зміну показника (на скільки відсотків він зростає або знижується) відображає степенева модель тренду, а саме коефіцієнт еластичності a_1 . Параболічна модель тренду розглядалася додатково у випадку нерівномірної зміни досліджуваного показника.

Введення моделі тренду, яка представляє актуальний напрямок розвитку та дозволяє спрогнозувати показники є надзвичайно важливим рішенням.

Для обґрунтування достовірності моделі тренду, а саме оцінки моделі на адекватність до вихідних даних було застосовано статистичний критерій Фішера. Згідно з цим критерієм потрібно було порівнювати фактичні значення $F_{розр}$ із табличними $F_{табл}$. Розрахункове значення $F_{розр}$ обчислюється за формулою:

$$F_{розр} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - l - 1}{l}, \quad R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} \quad (1)$$

де, R^2 – детермінаційне відношення, n – кількість спостережень. Якщо $F_{розр} > F_{табл}$, то з надійністю (ймовірністю) $p=1-\alpha$ (α – рівень значущості) можна вважати, що отримана математична модель адекватна експериментальним даним.

Якщо $F_{розр} < F_{табл}$, то з надійністю p вважається, що розглянута математична модель не є адекватною до вихідних даних. Оскільки для побудови моделей тренду було використано квартальні дані за 2014-2018 роки, тобто кількість спостережень становила $n = 21$, табличні значення F -критерію Фішера було взято із статистичних таблиць критичних значень для ступенів свободи $k_1 = 1 = l$ та $k_2 = 19 = n - l - 1 = 21 - 1 - 1$ за рівня значущості $\alpha = 0,01$ та $\alpha = 0,05$, а саме $F_{табл}(k_1=1, k_2=19, \alpha = 0,01) = 8$ і $F_{табл}(k_1=1, k_2=19, \alpha = 0,05) = 4$.

Статистичну вірогідність параметрів моделі було перевірено за

допомогою t -критерію Стьюдента. Критичні (табличні) значення критерію Стьюдента: $t_{\text{табл}}(k = 19, p = 0,99) = 2,86$, $t_{\text{табл}}(k = 19, p = 0,95) = 2,09$.

Результати оцінки на статистичну вірогідність моделі загалом та за параметрами зокрема було відмічено у таблицях зірочками: * – статистична вірогідність моделі і коефіцієнтів з ймовірністю $p = 0,95$ або рівнем значущості $\alpha = 0,05$, ** – статистична вірогідність моделі і коефіцієнтів з ймовірністю $p = 0,99$ або рівнем значущості $\alpha = 0,01$.

Графічний аналіз емпіричних і теоретичних ліній тренду власного капіталу банків України загалом (рис. 1) показує, що такий показник як власний капітал має чітко виражену тенденцію до зростання.

Підсумовуючи результати аналізу тенденції зміни показників діяльності банків України, можна стверджувати про дуже чітку тенденцію до зростання таких показників як власний капітал, активи, частка власного капіталу у пасивах та строкові зобов'язання фізичних осіб банкам.

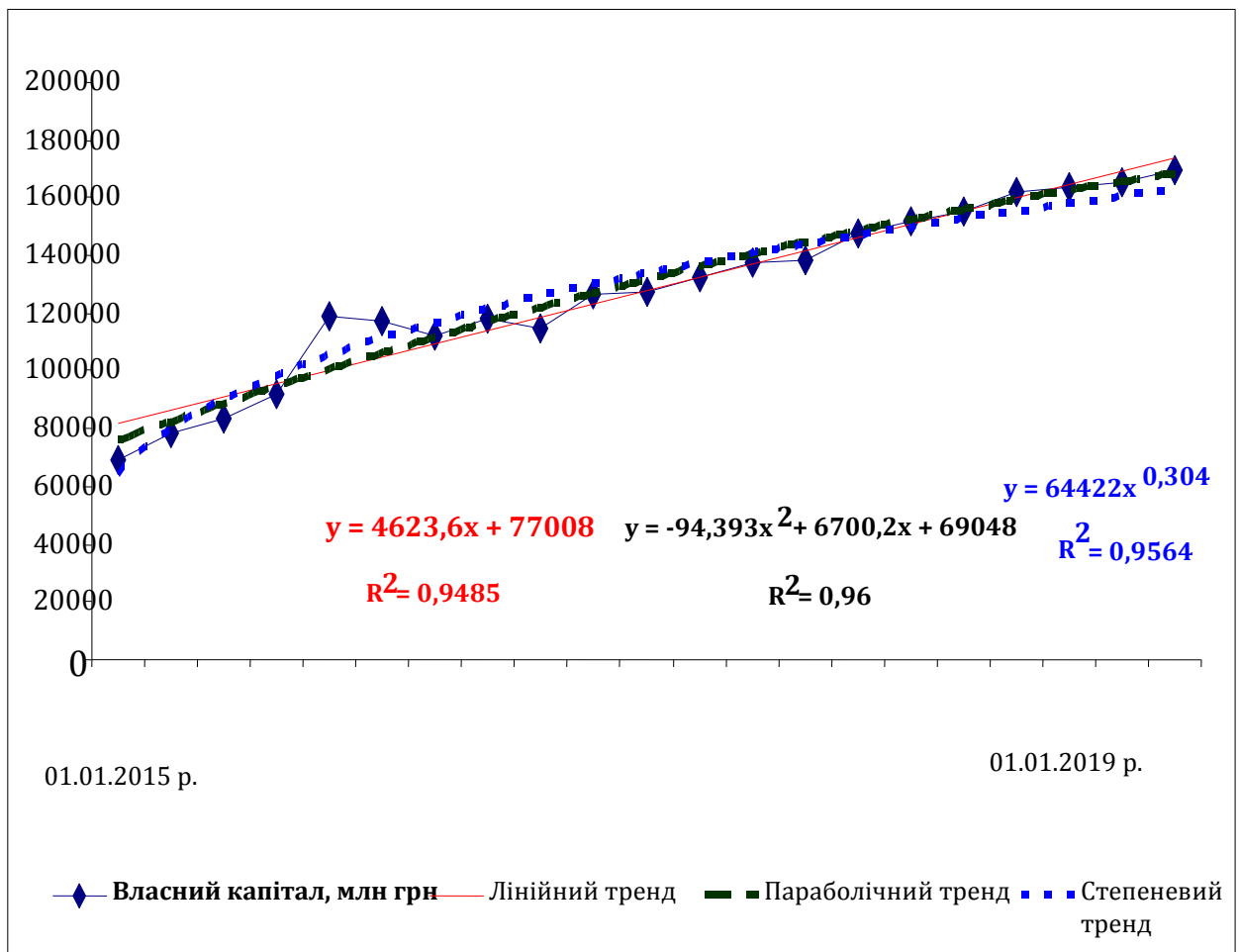


Рис. 1. Емпіричні і теоретичні лінії тренду власного капіталу банківської системи України за 2014-2018 рр.

Джерело: розробка автора

Оскільки отримані лінійні моделі тренду цих показників є статистично достовірними з ймовірністю $p = 0,99$ і $p = 0,95$, то прогнозні

значення, розраховані за цими моделями, можна застосовувати на практиці з метою планування і прогнозування діяльності банків України.

Список використаних джерел

1. Капіталоутворення в банківському секторі України: теорія та практика управління: моногр. / О.Д. Вовчак, В.А. Вареник. - Л.: Ліга-прес, 2014. - 208 с.
2. Єлейко В.І., Копич І.М., Боднар Р.Д., Демчишин М.Я. Економетрія: Навч. посібн. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – 420 с.

ВАРЕНИК Вікторія

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування

ШПУРЯКА Олена

магістрант кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля

**ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В ФІНАНСОВОМУ
КОНТРОЛІНГУ**

Ринкова трансформація економіки України, підвищення нестабільності зовнішнього середовища, посилення конкуренції вимагають від підприємств розробки нових механізмів щодо управління його діяльністю. Науково-технічний прогрес і постійні зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ спонукають підприємства використовувати нові, більш складніші сучасні інформаційно-технічні системи. Тому виникає потреба у створенні такої системи контролінгу, яка б підвищувала результативність вже існуючих методик управління підприємством.

Якщо розглядати досвід закордонних країн, то закордонні фахівці вже давно використовують систему контролінгу, а досвід розвинених країн показує результативність її застосування.

Багато вчених вивчають питання фінансового контролінгу. Група науковців, зокрема О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький та А. П. Куліш [1,2] розглядають систему фінансового контролінгу як окремий напрям економічної роботи, головним завданням якого є інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень. Однак даний підхід є дещо звуженим, оскільки даний процес має комплексний характер і передбачає використання методичних підходів системи планування, бюджетування, ризик-менеджменту та внутрішнього контролю. Подібної точки зору дотримується і наступна група науковців: І. О. Бланк [3,2], Н. О. Гура, С. М. Ігнатенко [4,2]. Зазначені вчені також звертають особливу увагу на те, що в рамках фінансового контролінгу відбувається не лише збір та аналіз інформації, отриманої на різних етапах фінансового менеджменту, а й здійснюється оперативне відстеження відхилень значень ключових показників від запланованих нормативів, виявлення факторів, що їх спричинили, і корегування діяльності у відповідь на ідентифіковані розбіжності.

Цілями фінансового контролінгу є: забезпечення оптимального рівня ліквідності; підтримка платоспроможності в довгостроковому періоді; забезпечення рентабельності [5]. Одним із головних завдань контролінгу на підприємстві можна назвати забезпечення належного рівня рентабельності при збереженні його ліквідності.

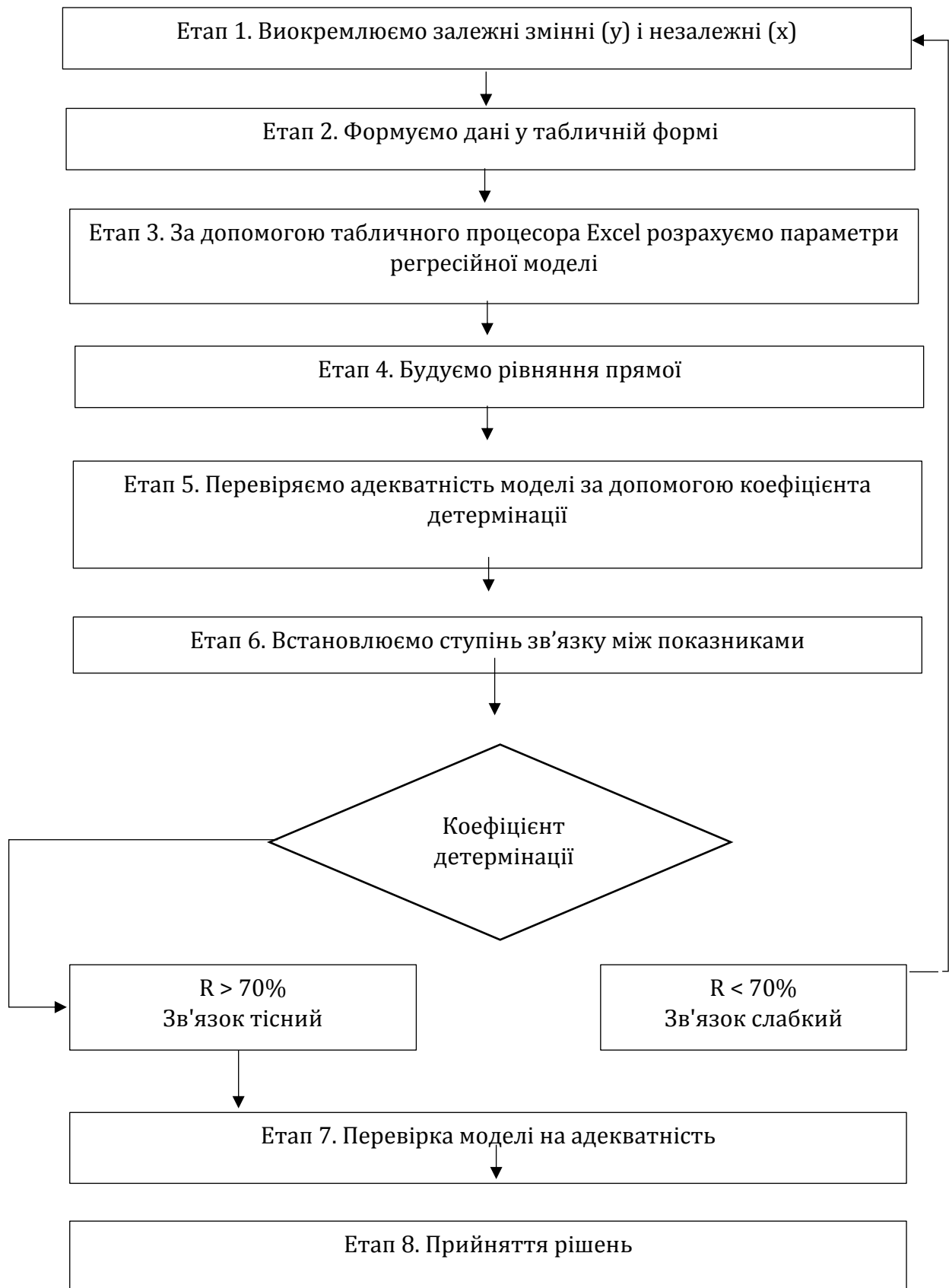


Рис. 1. Алгоритм визначення залежностей між показниками і побудови лінійної регресії

Джерело: побудовано автором.

Таким чином, необхідно визначати існування залежності між показниками поточної ліквідності та рентабельності власного капіталу. Ця залежність дозволить визначати прогностичні показники ліквідності підприємства при визначенні показників рентабельності на перспективу. Знаходження залежностей будемо з використанням фінансового моделювання.

Визначення залежностей і побудови лінійної регресії можна за допомогою наступного алгоритму, представленою на рис. 1.

Отже, контролінг допомагає передбачити всі можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх. Фінансовий контролінг зорієнтований на:

- спостереження реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів;
- вимірювання рівня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених;
- розроблення оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених завдань і показників; коригування, за потреби, певних завдань і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарських операцій підприємства [5].

Таким чином, застосування методів фінансового контролінгу, зокрема фінансового моделювання, допоможе керівництву підприємства уникнути неузгодженості під час прийняття управлінських рішень і дозволить своєчасно виявити прихований потенціал.

Список використаних джерел

1. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький, А. П. Куліш та ін. ; за заг. ред. О. О. Терещенка. – К. : КНЕУ, 2006. – 312 с.
2. Васильєв Т. А., Рябенков О. В. Фінансовий контролінг як інструмент управління економічними процесами на підприємстві / Т. А. Васильєва, О. В. Рябенков // Вісник Української академії банківської справи. - 2014. - № 1. - С. 84-90. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2014_1_19.
3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
4. Гура Н. О. Санація підприємства в умовах фінансової кризи та роль контролінгу в її проведенні / Н. О. Гура, С. М. Ігнатенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1 (16). – С. 31–36.
5. Коковіхіна О.О., Семенюта А.В. Фінансове моделювання як метод фінансового контролінгу на підприємствах залізничного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article>

ВАСИЛЬЧЕНКО Лідія

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу

НОСАЛЬ Максим,

ОХРЕМЕНКО Юлія

магістранти кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Черкаський державний технологічний університет

ВПЛИВ ОБСЯГУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД

У сучасному економічному світі існує безліч показників, які характеризують економічну потужність та потенціал країни. Це і валовий внутрішній продукт, валовий національний дохід, показники обсягів виробництва основних видів продукції на душу населення, рівень розвитку окремих галузей, а також сама галузева структура національної економіки, показники рівня та якості життя населення, економічної ефективності тощо. Проте, серед вище перелічених, основним показником, що використовується при здійсненні аналізу рівня економічного розвитку країни, є показник валового національного доходу (ВНД). Валовий національний дохід – це сукупна цінність усіх товарів та послуг, які були вироблені протягом року на території держави, плюс доходи, отримані громадянами та організаціями цієї країни з-за кордону, мінус доходи, вивезені з країни іноземними громадянами та організаціями [1].

Для дослідження впливу обсягу капітальних інвестицій на валовий національний дохід було взято дані Державної служби статистики про розмір ВНД України та обсяги відповідних інвестицій за 2014 – 2019 роки. У 2014 році розмір ВНД склав 1568772 млн. грн, а обсяг інвестицій – 219419,9 млн. грн, у 2015 році – 1964269 млн. грн та 273116,4 млн. грн, у 2016 році – 2361510 млн. грн та 359216,1 млн. грн, у 2017 році – 3052236 млн. грн та 448461,5 млн. грн та у 2018 році – 3640332 млн грн та 578726,4 млн. грн відповідно [2; 3].

На рис. 1. зображено динаміку обсягів капітальних інвестицій та ВНД за 2014-2018 рр., які зростають протягом досліджуваного періоду.

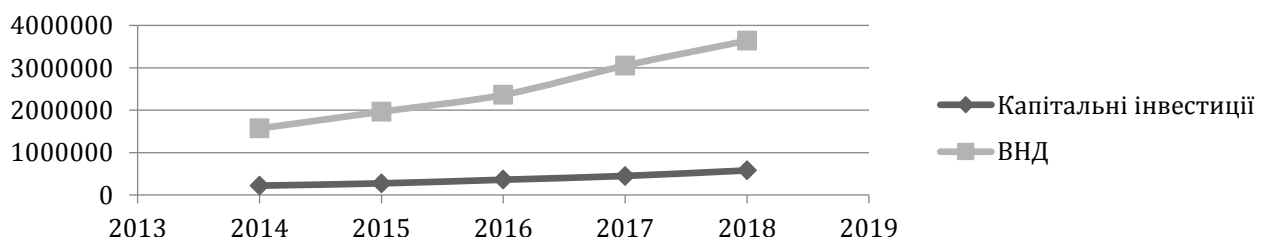


Рис. 1 Динаміка зміни обсягів капітальних інвестицій та обсягів ВНД за 2014-2018 роки

Джерело: побудовано авторами за даними [2; 3]

Якщо говорити про структуру капітальних інвестицій, то за даними Державної служби статистики, у першому півріччі 2019 року в Україні скоротилися інвестиції в сільське господарство. У цю галузь надійшло на 8,6% менше капітальних інвестицій, ніж у першому півріччі 2018 року. Водночас інвестиції навпаки зросли у промисловість на 30,8%, у будівництво – на 5%, торгівлю – на 6,3% [4].

Використовуючи метод кореляційно-регресійного аналізу (таблиця 1), на основі статистичних показників обсягу капітальних інвестицій та розмірів ВНД за 2014-2018 роки було отримано економетричну модель, яка відображає взаємозв'язок цих показників.

Таблиця 1

Кореляційно-регресійний аналіз статистичних даних обсягу капітальних інвестицій та розмірів ВНД

Роки	Обсяг капітальних інвестицій (млн. грн)	ВНД (млн.грн)	Xi x Yi	Xi ²
	Xi	Yi		
2014	219419,9	1568772	344219795362,80	48145092516,01
2015	273116,4	1964269	536474077911,60	74592567948,96
2016	359216,1	2361510	848292412311,00	129036206499,21
2017	448461,5	3052236	1368810334914,00	201117716982,25
2018	578726,4	3640332	2106756233164,80	334924246056,96
a	5,805081513			
b	335943,4801			
R ²	0,991763099			

Джерело: побудовано авторами за даними [2; 3]

Функція побудованої економетричної моделі має наступний вигляд:

$$y = 5,805 \cdot x + 335943,48$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9918$ вказує на значний вплив фактору X (обсяг капітальних інвестицій) на показник Y (ВНД).

Проведений аналіз статистичних даних дає змогу зробити висновок, що збільшення розмірів капітальних інвестицій значною мірою спричиняє збільшення обсягів валового національного доходу країни. Також на основі отриманої економетричної моделі можна можливе подальше здійснення прогнозування ВНД.

Список використаних джерел

1. Рейтинг країн світу за рівнем валового національного доходу на душу населення: веб сайт. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата звернення 21.11.2019 р.)

2. Валовий національний дохід: Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.11.2019 р.)

3. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2018 роки: Державна служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.11.2019 р.)

4. Зростання інвестицій в українську економіку уповільнилося: Мінфін URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/08/27/38868915/> (дата звернення 21.11.2019 р.)

ВДОВЕНКО Лариса

д.е.н, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

ТІТОВ Денис

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД
ЗА РАХУНОК ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ**

Основною проблемою з якою стикаються об'єднані територіальні громади (ОТГ) на сучасному етапі є забезпечення достатніх надходжень до бюджету. Фінансова забезпеченість та наповненість бюджетів громад є запорукою соціально-економічної стабільності то гарантією розвитку регіону.

Реформа децентралізації розпочалася в 2014 р. і станом на 01 жовтня 2019 р. створено 951 об'єднана територіальна громада, тому для розуміння їх фінансової спроможності розглянемо, як змінився загальний обсяг надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів (рис. 1).

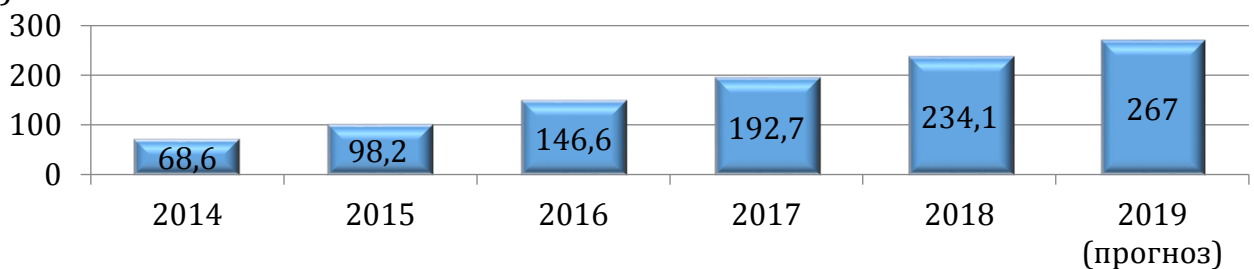


Рис. 1. Власні доходи загального фонду місцевих бюджетів, млрд. грн.
Джерело: побудовано автором за даними [1].

У 2018 р. обсяг власних доходів склав 234,1 млрд.грн., що на 41,4 млрд.грн. або на 21,5% більше у порівнянні з 2017 р. З початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів показують стрімку позитивну динаміку і вони відповідно вирости на 165,5 млрд.грн., при цьому прогноз на 2019 р. свідчить про те, що доходи ОТГ зростуть ще на 32,9 млрд. Таке зростання доходів, дає привід відзначити, що реформа позитивно впливає на формування фінансової спроможності громад, але звичайно потрібно і надалі нарощувати дані доходи, шукати нові джерела та проводити оптимізацію вже наявних.

Слід зазначити, що таке зростання дохідної частини бюджету, наряду залежить саме від доходів, які отримані зі сплати податків і зборів. У 2017 році внесено зміни до Бюджетного кодексу України, які визначили

ставки зарахування податків та зборів до бюджетів об'єднаних територіальних громад і дані зміни передбачають, що обсяг акцизного податку розраховується за встановленою формулою, яка прописана в постанові Кабінету Міністрів України від 27 березня 2019 р. № 259 [2], також передбачено зарахування до місцевих бюджетів 3% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату [3]; 60% податку на доходи фізичних осіб; 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт); 100% єдиного податку; 100% акцизного податку з роздрібною торгівлі; 100% податку на прибуток установ зараховується комунальної власності ОТГ; 100% платежів за надання адміністративних послуг; 25% екологічного податку [4].

За той період, що пройшов з початку реформи об'єднаним громадам вдалося значно наростити частку місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів, що звичайно дає можливість на формування фінансової самостійності для громад (рис. 2).

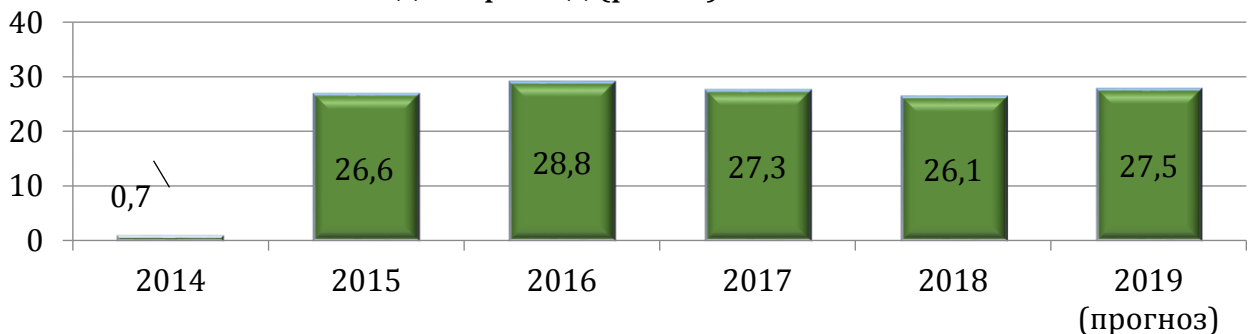


Рис. 2. Частка місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів(загальний фонд), %

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Аби побачити вагомість кожного виду податку, проаналізуємо структуру їх надходження до загального фонду місцевих бюджетів ОТГ за перше півріччя 2019 року (рис. 3).

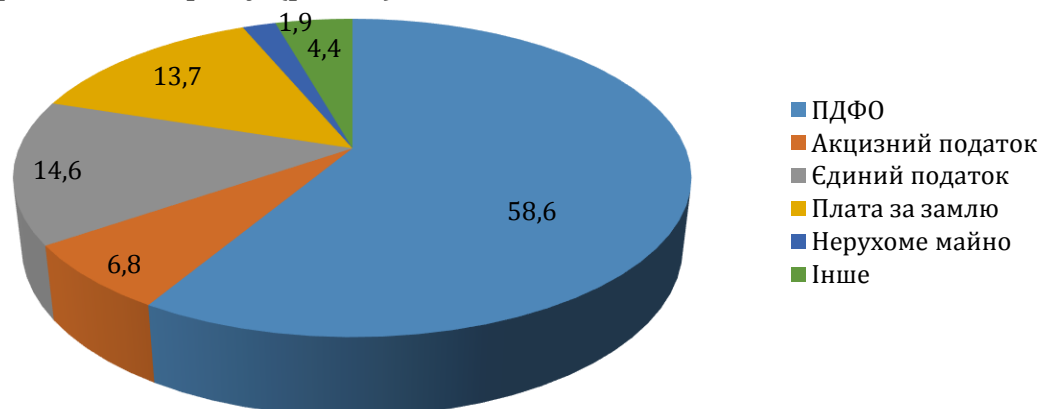


Рис. 3. Структуру надходження податків до загального фонду місцевих бюджетів ОТГ за перше півріччя 2019 року, %

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Ми бачимо, що найбільшу частку складають саме надходження від ПДФО, це показує наскільки є вагомим даний податок для наповнення бюджетів ОТГ і це при тому що лише 60% його зараховується до місцевого бюджету, а 40% до державного бюджету.

Отже об'єднаним територіальним громадам вдалося зміцнити власну дохідну базу за рахунок правильного підходу, щодо адміністрування податків і зборів. Зміни, які були внесені до Бюджетного кодексу, позитивно вплинули на формування фінансової спроможності територіальних громад, дали можливість їм бути більш фінансово самостійними. Тому зараз громадам слід сконцентруватися на тому, як правильно використати свої нові фінансові можливості та зайнятися розробкою чітких стратегій, які б передбачали розробку діючого соціально-економічного механізму розвитку тих територій на яких вже сформовані об'єднані територіальні громади.

Список використаних джерел

1. Децентралізація в Україні: офіційний сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua> (дата звернення 15.10.2019).
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання зарахування частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального до загального фонду бюджетів місцевого самоврядування у 2019 році» від 27 березня 2019 р. № 259.
3. Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату» від 20.12.2016 № 1793-VIII.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 25.10.2019).

ВЕРБИЦЬКА Галина

к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

Національний університет «Львівська політехніка»

**ТЕОРЕТИКО-ІГРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ ОБҐРУНТОВАНИХ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ**

Без використання математичних методів і моделей в економічному аналізі не можливо прийняти рішення, яке б забезпечувало найбільшу ймовірність найкращого результату при найменших витратах і втратах у відповідності з задачами мінімізації і програмування ризику, так як потрібно кількісно виміряти, оцінити і порівняти елементи розглянутих економічних процесів, виявити і визначити взаємозв'язки, тенденції, закономірності з описом їх в системі економічних показників.

В умовах ринкової економіки особливе місце серед умов, в яких приходиться приймати рішення, займають умови конфлікту. При прийнятті рішення в умовах конфлікту суб'єкту керування приходиться рахуватися не тільки із своїми власними цілями, але також і з тими цілями, які ставлять перед собою його партнери. Також, він повинен враховувати, крім об'єктивних, відомих йому обставин конфлікту, ще й ті рішення, які приймають його супротивники і які йому самому невідомі.

Отже, теорія гри – це розділ дослідження операцій, який займається теорією математичних моделей прийняття рішень в умовах конфлікту [3]. Суттєва відмінність гри від реального конфлікту полягає в тому, що вона ведеться за певними правилами, згідно з якими відомі можливі ходи гравців, об'єм інформації кожної сторони про дії іншої, результат до якого може призвести реалізація певної послідовності ходів.

Під ходом у теорії ігор розуміють обрання і здійснення однієї з можливих дій, які допустимі правилами гри. Сукупність певних ходів підприємства і визначають стратегію гравця. Головним завданням теорії ігор є визначення оптимальної стратегії, тобто такої стратегії, яка б забезпечувала максимально можливий виграш певному гравцю [1].

Згідно з теоретико-ігровою концепцією прийняття рішення являє собою вибір оптимальної альтернативи із множини наявних альтернатив. Альтернативні варіанти відрізняються результатами (наслідками), до яких вони приводять.

Гравці прагнуть вибирати такі рішення, щоб з часом мінімізувати власні функції середніх програшів [1]. Вибір конкретного рішення із множини рішень, залежить від інформаційної ситуації на множині станів середовища та обраного критерію прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Глібчук В.М. Моделювання і оптимізація інвестиційних ризиків на машинобудівних підприємствах в умовах невизначеності / В.М. Глібчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – № 691. – С. 263-269.

2. Кравець П.О. Ігрова модель системи з авторитарним прийняттям рішень / П.О. Кравець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Інформаційні системи та мережі. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. – № 901. – С. 61-67.

3. Моделювання складних систем: монографія / [В. В. Вітлінський, С. Г. Діордіца, П. В. Захарченко та ін.; за заг. ред. В. М. Соловйова] ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Одес. нац. екон. ун-т», ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» [та ін.]. – Черкаси, 2015. – 352 с.

ГОЛОВАЧ Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики та економетрії

ХМАРА Агата

студент кафедри статистики та економетрії

Київський національний торговельно-економічний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГАЛУЗІ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

Не дивлячись на стан економіки України, галузь авіаперевезень є однією з найбільш прибуткових і стабільних. Спричинити погіршення стану можуть тільки стихійні лиха, а також погіршення політичної ситуації в країні. Статистичні дані про діяльність авіаційної галузі у поточному році свідчать про її стабільний розвиток (табл. 1).

Таблиця 1

Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 1 півріччя 2019 року

	Одиниці виміру	Всього			у т. ч. міжнародні		
		1 півр. 2018р.	1 півр. 2019р.	% 19/18	1 півр. 2018р.	1 півр. 2019р.	% 19/18
<i>Діяльність авіакомпаній</i>							
Перевезено пасажирів	тис.чол.	5470,3	6096,3	111,4	4965,3	5548,4	111,7
в т.ч. на регулярних лініях	-, -	3457,7	3766,5	108,9	2957,2	3223,5	109,0
Виконані пасажиро-кілометри	млрд.пас.км	11,2	13,6	121,4	11,0	13,3	120,9
в т.ч. на регулярних лініях	-, -	6,7	8,0	119,4	6,4	7,8	121,9
Перевезено вантажів та пошти	тис.тонн	43,7	44,8	102,5	43,6	44,7	102,5
в т.ч. на регулярних лініях	-, -	9,8	10,1	103,1	9,6	9,9	103,1
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн.ткм	153,3	152,3	99,3	153,2	152,2	99,3
в т.ч. на регулярних рейсах	-, -	39,6	48,4	122,2	39,5	48,4	122,5
Виконано комерційних рейсів	Тисяч	46,2	47,8	103,5	38,5	39,8	103,4
в т.ч. регулярних	-, -	31,5	31,7	100,6	24,5	24,4	99,6

Джерело: побудовано автором.

Упродовж січня-червня 2019 року на ринку пасажирських та вантажних перевезень здійснювали польоти 28 вітчизняних авіакомпаній, якими виконано 47,8 тис. комерційних рейсів (проти 46,2 тис. за аналогічний період минулого року). У першому півріччі 2019 року послугами українських авіакомпаній скористалось 6096,3 тис. пасажирів, що на 11,4 відсотка більше показника за січень-червень минулого року-[2, с.36].

На ринку пасажирських перевезень працювало 17 вітчизняних авіапідприємств, серед яких традиційно лідером є авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» (зростання обсягів порівняно з 1 півріччям 2018 року - на 8,1 відсотка). Слід зазначити, що позитивну динаміку демонстрували як міжнародні, так і внутрішні пасажирські перевезення (темпи приросту - 11,7 відсотка та 8,5 відсотка відповідно). Регулярні польоти між Україною та країнами світу відповідно до затвердженого розкладу руху здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 45 країн світу. Упродовж січня - червня 2019 року українськими авіакомпаніями розпочато виконання польотів за 9-ма міжнародними маршрутами, які поєднали повітряним сполученням Херсон з Бургасом, Запоріжжя з Барселоною, Дніпро з Бодрумом, Одесу з Ріміні, Харків з Парижем, Шарджею та Ріміні, а також Бориспіль з містами Санья та Катанія. Кількість пасажирів, які скористались послугами українських компаній, за підсумками 1 півріччя 2019 року зросла на 9 відсотків та становила 3223,5 тис. чол., при цьому процент пасажирського завантаження збільшився на 2,4 відсоткових пункти та склав 77,6% [3, с.163].

Також спостерігалось суттєве зростання (на 15,8 відсотка) в такому секторі ринку пасажирських авіаперевезень, як міжнародні польоти на нерегулярній основі. За період з січня по червень поточного року 14-ма українськими авіакомпаніями перевезено 2324,9 тис. пасажирів. При цьому, майже 97 відсотків таких перевезень припадає на авіакомпанії «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «Скайап», «Міжнародні авіалінії України» та «Буковина».

Регулярні внутрішні пасажирські перевезення виконували чотири вітчизняні авіакомпанії, які забезпечили повітряним сполученням 11 міст України. За звітний період регулярними рейсами у межах України перевезено 543 тис. пасажирів, що на 8,5 відсотка перевищує показник 1 півріччя 2018 року. При цьому, середній коефіцієнт зайнятості пасажирських крісел на внутрішніх регулярних рейсах українських авіакомпаній зріс на 1,1 відсоткових пункти та склав 76,3%.

За період з січня по червень 2019 року авіаційним транспортом України перевезено 44,8 тис. тонн вантажів та пошти, що на 2,5 відсотка більше, ніж за відповідний період минулого року.

За статистичними даними за підсумками 1 півріччя 2019 року аеропортами України обслуговано 94,2 тис. повітряних суден, що на 12,4 відсотка більше порівняно з тим же періодом попереднього року. При цьому, пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 20,9 відсотка та становили 10843,7 тис. чоловік. Пошто-вантажопотоки збільшились на 1,5 відсотка та склали 27,2 тис. тонн [1].

Значне зростання кількості обслугованих пасажирів порівняно з 1 півріччям 2018 року мало місце в основних аеропортах: Львів - на 45,8 відсотка, Запоріжжя - на 30,1 відсотка, Харків - на 25,5 відсотка, Бориспіль -

на 20,2 відсотка, Київ (Жуляни) - на 16 відсотків, Одеса - на 11,1 відсотка та Дніпропетровськ - на 8,7 відсотка. Також суттєвий приріст обсягів пасажирських перевезень зафіксовано в аеропортах міст Чернівці (на 9,5 відсотка), Кривий Ріг (на 7,1 відсотка), Вінниця (на 5,3 відсотка) та Херсон (на 4 відсотки).

ДП ОПР «Украерорух» упродовж звітнього періоду обслуговано 149,2 тис. польотів проти 133,5 тис. за 1 півріччя 2018 року. Кількість обслугованих польотів, виконаних літаками та вертольотами авіакомпаній України збільшилась на 4,3 відсотка, іноземними авіакомпаніями - на 16,1 відсотка.

Інфраструктура обслуговування (аеропорти) демонструють поліпшення операційних і фінансових показників; при цьому, найбільші - утримують лідерство по об'єктивним причинам. Конкуренція між авіаперевізниками помірна - лідерство утримує Міністерство авіації України.

Перспективи виходу на ринок нових авіаперевізників є (обумовлені в тому числі законодавчими змінами та міжнародними угодами), хоча ймовірність перекроєні ринку не висока навіть з приходом лоукостерів. Ризики галузі зберігаються, в тому числі через специфіку регулювання та впливу ситуації в економіці / політиці.

Список використаних джерел

1. Міністерство інфраструктури України - офіційний сайт [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://mtu.gov.ua>
2. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2018 рік// Департамент фінансів та економіки державної авіаційної служби України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://avia.gov.ua>
3. Саркісова О. М. Аналіз діяльності авіаційних перевезень в Україні / О. М. Саркісова, А. Ф. Токарь // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету, 2018. с. 236-242

ДУБІНСЬКИЙ Сергій

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів, член-кореспондент Академії економічних наук України

ЛЕСІВ Інна

магістрант кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів
Університет імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД

Управління персоналом – це комплексність варіативних засобів та методик управлінського впливу на організацію та на умови роботи персоналу, формування навичок, що забезпечують продуктивне застосування потенціалу робітників для отримання максимального результату підприємства [2, с. 82-86].

Мета цієї роботи полягає у порівнянні сучасних підходів управління персоналом у різних країнах, які відрізняються історичними особливостями, соціально-політичним і науково-технічним розвитками, а також психологічними, морально-етичними нормами та стилями поведінки людей, вихованням, традиціями і звичаями.

Наявні три основні підходи управління: економічний, організаційний і гуманістичний, які прийнятні для умов ринкової економіки [6, с. 138], але в кожному з перерахованих підходів наявні недоліки:

– економічний підхід – залишаються незадоволеними багато потреб, що виходять за межі матеріального інтересу та знижують мотивацію;

– організаційно-розпорядчий (адміністративний) підхід – пригнічується ініціатива, творча робота, також відсутня мотивація роботи, існує ймовірність виникнення антимотивації;

– соціально-психологічний підхід – не використовуються мотивації, які спираються на матеріальні потреби людей, також важко прогнозувати результати [6, с. 138].

За основу дослідження був узятий сучасний досвід підприємств та аналіз відомих вчених різних країн. Проблеми та питання сучасних підходів управління персоналом досліджували: А. Бергман [6], Н.В Гулюк [1], А. Моріта [3], М.Н. Певзнер [4], М. Хільб [5].

Заслугує уваги досвід: швейцарського, американського, японського, європейського, російського, китайського менеджменту. Ці країни відмінні одна від одної як щодо сировинних ресурсів, так і щодо лідируючих промисловостей, тому вони дуже цікаві з точки зору історичного формування менеджменту, який дозволяє їм бути лідерами на ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Сучасні іноземні моделі управління

Швейцарія	Америка	Японія
<ul style="list-style-type: none"> - аналіз і атестація робочих місць; - поділ вимог до робочого місця; - відповідальність за кошти праці; - оцінка і мотивація персоналу; - розвиток компетенцій; - інформаційно-освітні елементи (навчання «не відходячи» від робочого місця); - корпоративні принципи роботи: - поєднання традицій і дизайнерських інновацій; - соціальний пакет (медична страховка, відпустки та ін.); - застосування общинних принципів роботи, які повинні згуртувати колектив. 	<ul style="list-style-type: none"> - залучення вже підготовлених висококваліфікованих фахівців; - співпраця компаній з університетами, коледжами; - ретельне нормування праці; - використання заохочувальної системи оплати праці; - участь працівників в управлінні фірмою; - використання системи пенсійних і страхових фондів; - участь профспілок у соціальній політиці підприємства; - формування корпоративної культури. 	<ul style="list-style-type: none"> - система довічного найму і процес колективного прийняття рішень, заснована на повазі до національних духовних цінностей; - ретельно розроблений порядок найму та просування по кар'єрних сходах, навчання фахівця всьому "на місці"; - управління, орієнтоване на якість; - постійна присутність керівництва на виробництві (управлінці в Японії часто розміщують офіси прямо на виробництві); - підтримка чистоти і порядку – це ознака гармонії.
Європа (Німеччина, Іспанія)	Росія	Китай
<ul style="list-style-type: none"> - індивідуальне прийняття рішень; - орієнтація на довгострокові плани; - сувора формальна структура управління; - кар'єрне зростання з високою динамікою; - професіоналізм в роботі; - вузька спрямованість фахівців; - мобільність працівників, орієнтація на короткий термін; - оплата за індивідуальними показниками та досягненнями в роботі. 	<ul style="list-style-type: none"> - плановість; - поєднання централізації; - наукова обґрунтованість; - симбіоз прав з обов'язками і відповідальністю; - принцип мотивації; - принцип зворотного зв'язку (інструмент управління персоналом і підвищення ефективності бізнес-процесів); - демократизація управління (всі співробітники беруть участь в управлінні). 	<ul style="list-style-type: none"> - процес управління – це виправлення «неправильного» ходу речей і явищ; - циклічна реакція керівника на події; - гармонія; - опосередкування впливу; - «далекоглядність»; - моральні підстави управління; - дотримання ритуалів та ієрархії; - індивідуальний підхід до підбору персоналу; - особиста відповідальність; - адекватність нагород і покарань; - локальний вплив на ситуацію.

Джерело: побудовано автором за даними.

Швейцарський підхід до управління персоналом не так відомий і популярний, як американський і японський [5, с. 256]. Китайський підхід у формуванні сучасної моделі управління персоналом, це використання світового досвіду, враховуючи особливості своєї країни та етнічну специфіку за-для збереження національного колориту. Російський підхід до

управління персоналу вмщує безліч складових, які були утворені ще за радянських часів, але актуальні і у сьогоднішні [1, с. 10-12].

Грунтуючись на зарубіжному досвіді і враховуючи комплексний підхід до управління персоналом в розглянутих моделях можна зробити такі висновки: кожен з представлених менеджментів має відмінні властивості в підході до персоналу. Найбільш тотожні між собою – швейцарський, японський, китайський, які водночас відмінні від американського, європейського та російського підходів. Підхід до управління персоналом в Швейцарії, Японії, Китаї – базується, в першу чергу, на традиціях, звичаях та сімейних цінностях, а підходи до управління персоналом в Америці, Європі та Росії ґрунтуються на індивідуальності і вузькій спрямованості фахівців при чіткому дотриманні корпоративної культури компанії. Тож процеси глобалізації світової економіки та сучасних соціально-економічних умов розвитку інноваційної економіки потребують постійно шукати нові підходи в управлінні персоналом. Спостерігається своєрідний симбіоз різних підходів на базі однієї компанії країни. Наприклад, американські і російські компанії намагаються впровадити швейцарський або японський підходи. Вибір підходу до управління підприємств визначається від стратегії підприємства та реальних умов соціально-економічного контексту тієї чи іншої країни.

Список використаних джерел

1. Гулюк Н.В. Сравнительный анализ моделей менеджмента: изменение ценностей сотрудников с личностных на корпоративные / Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – №3(5). – С. 10-12
2. Дубінский С.В. Сучасні методи управління персоналом на машинобудівному підприємстві / Академічний огляд. – 2013. – С. 82-86
3. Морита А. Сделано в Японии: книга. 2017. URL: https://success.am/wp-content/uploads/DownloadFiles/Made_in_Japan.pdf
4. Менеджмент многообразия в гетерогенных организациях: учебное пособие / М.Н. Певзнер, П.А. Петряков, В.В. Стадник, У.Альгермиссен. – Хмельницкий: ФОПА.С. Гонга, 2016. – 354с.
5. Хильб М. Интегрированный менеджмент персонала. М: Дело и сервис, 2006. – 256 с.
6. Bergmann A. «Le swiss way of management» ou les évidences cachées des entreprises suisses. Paris: Editions ESKA, 1994. – 138 с.

ДУЛІК Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики

АЛЕКСАНДРЮК Тетяна

старший викладач кафедри соціального забезпечення та податкової політики

Університет митної справи та фінансів

**СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: НОВІ НАПРЯМИ СТАТИСТИЧНОГО
ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВИВЧЕННЯ**

Глибинні перетворення, що відбуваються на сучасному етапі в Україні, вимагають оновлення системи управління соціальною економікою, у тому числі широкого застосування методів статистичного дослідження й аналізу. Умови праці та вимоги до професійних здібностей фахівців у соціальній сфері вже зараз потребують перманентного підвищення компетенцій, рівня професійної підготовки, вдосконалення особистісних якостей та організаційної культури. Саме тому в навчальних планах підготовки фахівців економічного профілю особливе місце займають дисципліни, метою яких є формування системи теоретичних знань і практичних навичок використання статистичних методів аналізу економічних явищ і процесів у сфері соціального забезпечення, зокрема, соціальна статистика.

Соціальна економіка є обов'язковою складовою будь-якої національної економіки, що поєднує систему соціально-економічних відносин між її суб'єктами, здатними не лише до виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту в умовах обмежених ресурсів, але й до його відтворення та економічного зростання, і як наслідок – до забезпечення підвищення матеріального добробуту та якості життя населення, а особливо малозабезпечених його верств. Проте, здійснений попередній аналіз об'єктивного стану соціальної економіки України свідчить про посилення соціальної напруги та загострення соціальних проблем, зокрема: проблем демографічного характеру (посилення процесів внутрішньої та міжнародної міграції трудових ресурсів, зростання рівня безробіття, зниження показників народжуваності, підвищення смертності) та соціально-економічної нерівності (соціального розшарування українського населення), низької якості життя більшості громадян країни та рівня їх споживання, медичного обслуговування, пенсійного забезпечення тощо. Дослідження зазначених проблем є специфічною формою процесу наукового пізнання з використанням певних загальнонаукових, соціологічних, статистичних, психологічних та педагогічних методів.

Ефективним засобом організації збору, обробки та використання емпіричних даних соціального характеру є соціальна статистика. Вона являє собою сукупність числових показників, що характеризують стан соціальної економіки та процеси, які відбуваються, зокрема, у сфері соціального забезпечення (чисельність малозабезпечених верств населення, рівень їх доходів, повнота та регулярність надання соціальних послуг тощо).

Водночас соціальна статистика як галузь науки забезпечує отримання кількісних та якісних характеристик тих явищ, процесів та заходів, які відбуваються у соціальній сфері держави (наприклад, статистичні дослідження тенденцій, закономірностей та перспектив соціально-економічного розвитку країни, динаміки зайнятості населення, структури їх доходів та рівня споживання) та визначення ефективності системи соціального забезпечення (наприклад, якості соціального страхування та надання адресної соціальної допомоги малозабезпеченим та непрацездатним громадянам, зокрема, багатодітним сім'ям, сиротам, інвалідам, пенсіонерам тощо).

Основними завданнями та напрямками дослідження соціальної статистики можуть бути:

- збір, обробка та аналіз статистичної інформації про демографічну та соціальну структуру населення, її динаміку; показники міграції працездатного населення; рівень доходів громадян, споживання, харчування, умови проживання; якість охорони здоров'я людини та її стан; якість освіти, культури, соціальних послуг; стан здоров'я, рівень культури та освіти нації; стан довкілля та рівень безпеки тощо;

- розробка та впровадження прогностичних показників соціально-економічного розвитку національної економіки;

- забезпечення вірогідності, об'єктивності, оперативності, стабільності показників соціальної статистики, які слугують базою для розроблення державної соціальної політики.

Загалом цілісне вивчення та статистичне дослідження будь-якої соціальної проблеми з метою подальшого її розв'язання можна здійснювати у такому загальному порядку:

- по-перше, необхідно виділити окремий об'єкт дослідження (соціальна група, домогосподарство, громадянин) й вивчити його якісні та кількісні характеристики в динаміці;

- по-друге, визначити, які саме макроекономічні чинники більшою мірою вплинули на зміну в самому об'єкті дослідження та на процес його адаптації до нових економічних умов, соціальної дійсності;

- по-третє, слід виявити ті аспекти адаптації, які були досліджені в ході вивчення соціальних проблем трудових ресурсів, ринку праці й сфери зайнятості українськими та західними економістами, соціологами;

- по-четверте, проаналізувати на мікроекономічному рівні напрями й проблеми процесу адаптації об'єкта дослідження з часу початку трансформації економіки та соціальної дійсності;
- по-п'яте, вказати на можливі ефективні методи регулювання соціальних процесів з боку держави та способи адаптації, вживані самими суб'єктами адаптації до нового соціально-економічного середовища;
- по-шосте, надати рекомендації щодо можливого пом'якшення негативних наслідків процесу адаптації окремої соціальної групи, домашнього господарства до нових відтворювальних умов, реалізації власних інтересів та задоволення потреб для включення цих рекомендацій в соціальні програми розвитку національної економіки.

ЗЕНЬКОВА Лариса

д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики и управления
Белорусский государственный экономический университет

**ЧТО СУЛИТ 2020 ГОД: ПРОГНОЗЫ ОСНОВНЫХ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

К середине 2010-х гг. в экономике Республики Беларусь обозначилась негативная тенденция замедления темпов экономического роста. В преддверии 2020 года всех субъектов национальной экономики волнует вопрос: будет ли кризис или вялый подъем сохранится? Датировку наступления очередных фаз экономического цикла принято производить двумя методологическими подходами: европейским (в основе – только анализ динамики ВВП), американским (в основе – анализ динамики четырех показателей: ВВП, занятости, доходов, цен). Оценим значения этих показателей в наших авторских прогнозах по американской методике.

К третьему кварталу 2019 года ситуация с динамикой объема реального ВВП сложилась следующим образом: при плановом годовом уровне прироста +4% по сравнению с предыдущим 2018 годом [1, раздел 1.1] к сентябрю удалось увеличить объем ВВП только на +3,1%. Следует отметить, что фаза оживления очередного экономического цикла считается завершенной лишь тогда, когда экономика восстанавливает предкризисный уровень (для Беларуси – это 2014 г.). Однако в 2015 г. свертывание объемов национального производства к 2014 г. обозначилось на уровне минус 5,5%, дно спада пришлось на 2016 г. – минус 6,2% к 2014 г. Анализ показывает, что годы дальнейшего роста производства (2018 г. – +5,6% к 2016 г.) [2, с. 26] не компенсировали стране потери от вхождения в так называемое циклическое «корыто», только к середине 2019 г. экономика вышла из стадии оживления и должна вступать уже в циклическую фазу подъема.

Проведенный нами прогноз с применением ППП Eviews10 сложившейся циклической динамики ВВП на основе временных рядов за период 2010 – 2018 гг. свидетельствует о незначительном приросте – +1,0%. Эксперты МВФ на сегодняшний день скорректировали прогноз прироста ВВП Беларуси до +0,3 % по сравнению с апрельским уровнем (+ 2,2 %) [3].

Экономика Беларуси демонстрирует преобладание экстенсивного типа экономического роста, и, хотя прямой линейной корреляционной зависимости между объемом созданной продукции и занятостью не наблюдается, циклические волны одинаковой частоты отмечаются в результирующем профиле макродинамики как ВВП, так и численности

занятых (рис.1). Поэтому в настоящее время использовать американский вариант датировки фаз цикла вполне правомерно.

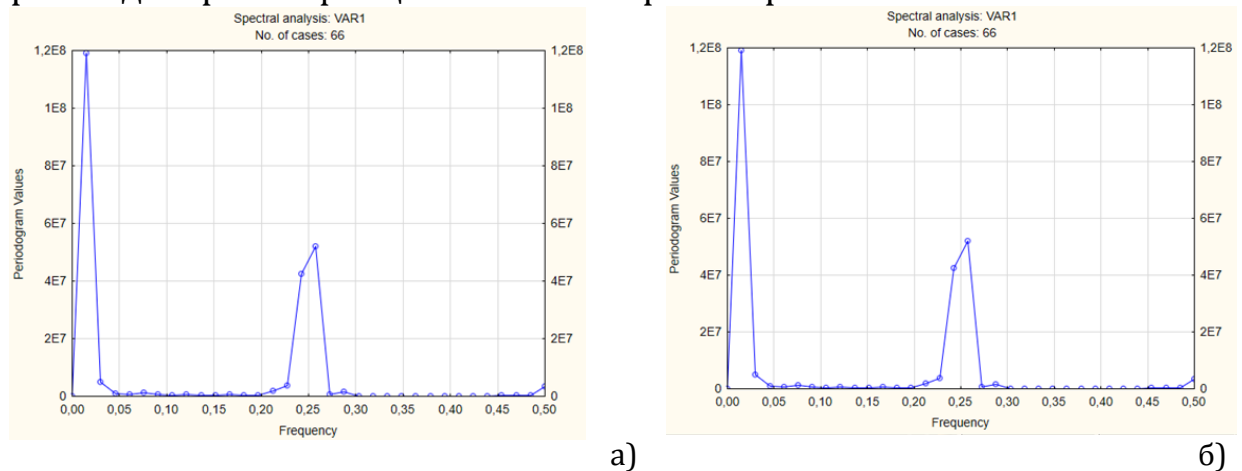


Рис.1. Сравнительные результаты периодограмм спектрального анализа по ВВП (а) и по численности занятых (б) в Беларуси за период 2010–2018 гг.

Источник: собственная разработка на основе применения ППП STATISTICA-10 и данных национального статистического комитета Республики Беларусь [2].

Важным показателем датировки фаз экономического цикла согласно американскому методологическому подходу является динамика занятости населения. Известно, что перед кризисом доля занятых от лиц трудоспособного возраста начинает сокращаться. В Беларуси здесь отмечается своя специфика. Вызывает беспокойство неуклонное снижение численности населения трудоспособного возраста в принципе. При этом % занятого населения на протяжении января-сентября 2019 г. к аналогичному предыдущему периоду составлял 99,8%, поэтому значительных резервов расширения занятых, за исключением привлечения к труду лиц пенсионного возраста и учащихся, нет.

Ряд последних лет подряд наблюдается рост удельного веса лиц пенсионного возраста, старение нации. Снижается и абсолютное значение численности занятых. Если в начале 2018г. численность занятых насчитывала 4 342,2 тыс. чел, то к сентябрю 2019 г. – уже 4 334 тыс. чел. Прогноз динамического временного ряда занятых на 2020г. показывает, что пока не произойдет существенного снижения числа занятого населения в 2020 гг. (сокращение на 2 тыс. чел.). Тем не менее, в условиях дефицита молодых рабочих рук эта тенденция очень негативно может сказаться на белорусской экономике.

Умеренными темпами будет нарастать и инфляция: по нашим прогнозам, на +4% в 2020 г. По прогнозу, осуществленному нами в среде ППП Eviews10, ожидается умеренный рост средней заработной платы ежегодно на 34–45 бел. руб. в 2019–2020 гг., что в 4-5 раз меньше прироста

в 2018 г. Отсюда – стремление специалистов, и особенно молодежи, к внешней трудовой миграции. Реальные же располагаемые доходы, которые в январе-августе 2019 года выросли на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года [1, раздел 15 «Доходы»], сохранят в прогнозном периоде темп прироста на уровне 5 % на фоне ускоряющейся инфляции. Таким образом, становится очевидным нарастание значения предпринимательских доходов в структуре реальных доходов населения.

Обобщая результаты предварительного прогноза, можно утверждать, что белорусской экономике предстоит вступить в 2020 г. в фазу вялого подъема или рецессии. Тем не менее, данный прогноз предварителен, так как рецессионные ситуации в основных торговых партнерах – России и Украине – в условиях высокой степени экспорто- и импортозависимости могут усугубить ситуацию на внутреннем рынке страны.

Список использованных источников

1. Социально-экономическое положение Республики Беларусь за янв.-сент. 2019 г. – Минск: Национальный статистический комитет, 2019. – 82 с.
2. Статистический ежегодник Республика Беларусь 2019. – Минск: Национальный статистический комитет, 2019. – 472 с.
3. МВФ резко ухудшил прогноз для экономики Беларуси на 2020 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belnovosti.by/ekonomika/mvf-rezko-uhudshil-prognoz-dlya-ekonomiki-belarusi-na-2020-god>. – Дата доступа: 18.11.2019.
4. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 20.11.2019.

ИЛЮКОВИЧ Анатолий

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления
Белорусский государственный экономический университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Устойчивая деятельность любого субъекта хозяйствования обеспечивается, если управленческие решения основываются на заранее сформированных принципах и базируются на результатах анализа внешней среды и собственных ресурсов. Реализация стратегии предприятия предполагает разработку комплекса маркетинговых мероприятий, организацию операционного менеджмента с учетом требований потребителей, рациональное использование имеющихся финансовых ресурсов. Для выработки навыков разработки управленческих решений активно применяются различные тренинговые системы, разработанные на базе современных программно-компьютерных средств, в том числе имитирующие деятельность реального субъекта хозяйствования. Опыт свидетельствует, что имитационное моделирование деятельности любой организации в сочетании с кибернетическими методами системного анализа являются эффективным инструментарием для выработки стратегии развития как отдельных бизнес-процессов, так и всего субъекта хозяйствования в целом [1, с. 101].

В принципе при имитационном моделировании прежде всего строится экспериментальная модель системы. Затем производится сравнительная оценка конкретных вариантов функционирования системы путем "проигрывания" различных ситуаций на рассматриваемой модели.

Перспективным является представление сложной производственной системы с помощью логико-математической модели, реализованной на компьютере. При этом факторы неопределенности, динамические характеристики и весь комплекс взаимосвязей между элементами исследуемой системы представляют в виде формул, хранящихся в памяти компьютера. Имитирование системы начинают с некоторого вполне конкретного исходного состояния. В результате принимаемых решений, а также вследствие ряда контролируемых и неконтролируемых событий, среди которых могут быть и события случайного характера, система переходит в последующие моменты времени в другие состояния. Эволюционный процесс, таким образом, продолжается до тех пор, пока не наступит конечный момент планового периода или система не придет в какое-то конечное состояние, например, предприятие разорилось. Отрезки времени внутри планового периода могут быть четко определенными и образуют упорядоченную последовательность на достаточно большом периоде имитирования.

Поэтому имитационный эксперимент связан с огромным количеством вычислений и его делают с использованием компьютеров.

Компьютерное имитационное моделирование по мнению многих – это средство, к которому прибегают лишь в самых крайних случаях, т.е. когда другие методы беспомощны. Поскольку имитационная модель описывает реальные явления лишь приближенно, ее следует оценивать по возможности проведения на ее основе анализа принятых управляющих решений, представляющих собой предмет конкретного исследования. Главное, что имитационная модель позволяет разобраться в существе имитируемого процесса и тенденции его поведения.

Список использованных источников

1. Неправский А.А. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / А.А. Неправский. – Минск: Мисанта, 2018. – 123 с.

ІВАШКО Лариса

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій

ПОНОМАРЕНКО Валерія

магістрант кафедри менеджменту та інновацій

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ДЛЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективним інструментом формування стратегії підприємства є математична модель, яка відображає як його виробничо-технологічні умови, так і особливості прийняття рішень на товарних і фінансових ринках. Актуальність методів математичного моделювання ринкової діяльності підприємства полягає в можливості отримання кількісних оцінок ефективності вибраної з безлічі альтернативних стратегії. Наведемо опис структури математичної моделі формування оптимальної стратегії підприємства в межах сценарного підходу до визначення значень ринкових параметрів. Як критеріальну функцію моделі розглянемо ринковий критерій – максимум консолідованого грошового потоку за двома взаємопов'язаними сферами ринкової діяльності підприємства: операційної та фінансової. Величина консолідованого грошового потоку повинна бути скоригована на величину поправки на ризик, що інтерпретується як можливий збиток (у вартісному вираженні) внаслідок реалізації групи внутрішніх ризиків підприємства:

$$CF_t = OCF_t + FCF_t - R_t \rightarrow \max \quad (1)$$

де CF_t – консолідований грошовий потік від операційної та фінансової діяльності за період планування t ; OCF_t – грошовий потік від операційної діяльності за період планування t ; FCF_t – грошовий потік від фінансової діяльності підприємства за період планування t ; R_t – страховий резерв ((рядок 1415) розділу I «Власний капітал» балансу підприємства (рахунок 43)) [1]. Згідно з формою № 3 «Звіт про рух грошових коштів», грошовий потік від операційної діяльності OCF (cash flow from operating activities) підприємства формується з таких статей [1]:

1) надходження від: реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); повернення податків та зборів; цільове фінансування; інші надходження;

2) витрачання на оплату: товарів (робіт, послуг); праці; відрахування на соціальні заходи; зобов'язання з податків і зборів; інші витрачання.

Виключаючи виплати дивідендів основним акціонерам (у межах короткострокового періоду планування), запишемо грошовий потік як різницю виручки від реалізації товарної продукції і сукупних виробничих витрат підприємства, в суму яких включимо відсотки по короткостроковим позикам:

$$OCF_t = (1 - \delta_t) \left[\sum_{j=1}^J (p_j^{(t)} - c_j^{(t)}) y_j^{(t)} - F_t - \omega_t K_t \right], \quad j = \overline{1, J}, \quad (2)$$

де OCF_t – грошовий потік від операційної діяльності за період планування t ; δ_t – ставка податку на прибуток у періоді планування t ; $p_j^{(t)}$ – ціна реалізації одиниці товарної продукції j -го найменування в періоді планування t ; $c_j^{(t)}$ – змінні витрати, що припадають на одиницю продукції j -го найменування в періоді планування t ; $y_j^{(t)}$ – обсяг випуску товарної продукції j -го найменування в періоді планування t ; F_t – постійні витрати виробництва в періоді планування t ; ω_t – відсоткова ставка за позиковими коштами на період планування t ; K_t – обсяг залучених короткострокових кредитів в періоді планування t , погашення котрих передбачається здійснити в наступному періоді $(t+1)$.

Згідно з формою № 3 «Звіт про рух грошових коштів», грошовий потік від фінансової діяльності FCF (cash flow from financing activities) підприємства включає такі статті [1]:

1) надходження від: власного капіталу; отримання позик; інші надходження;

2) витрачання на: викуп власних акцій; погашення позик; сплату дивідендів; інші платежі.

Вважаючи, що емісія акцій і пов'язаний з нею приріст акціонерного капіталу на даному короткостроковому інтервалі планування t не здійснюються, визначимо розрахункову формулу для грошового потоку від фінансової діяльності:

$$FCF_t = K_t - K_{t-1}, \quad (3)$$

де FCF_t – грошовий потік від фінансової діяльності підприємства за період планування t ; K_t – обсяг залучених короткострокових кредитів в періоді планування t , погашення котрих передбачається здійснити в наступному періоді $(t+1)$; K_{t-1} – обсяг залучених короткострокових позик у попередньому періоді планування $(t-1)$, погашення яких здійснюється в поточному періоді t . Обмеження моделі вибору оптимальної стратегії підприємства передбачається враховувати в таких групах: виробничо-технологічні, фінансово-ресурсні, ринкові та ризикові. До групи виробничо-технологічних слід віднести обмеження за обсягами специфічних активів підприємства, що характеризують наявні експлуатаційні та виробничі потужності.

$$\sum_{j=1}^J \tau_{j,h}^{(t)} y_j^{(t)} \leq x_h^{(t)}, \quad j = \overline{1, J}, \quad h = \overline{1, H}, \quad (4)$$

де $\tau_{j,h}^{(t)}$ – інтенсивність надходження продукції j -го найменування на h -ту групу технологічного обладнання в періоді планування t ; $y_j^{(t)}$ – обсяг випуску товарної продукції j -го найменування в періоді планування t ; $x_h^{(t)}$ – ефективний фонд часу роботи обладнання h -ї технологічної групи в періоді планування t .

У блоці фінансово-ресурсних обмежень відобразимо величину капіталу підприємства, що притягається для фінансування зазначених вище видів ринкової діяльності.

$$\sum_{j=1}^J c_j^{(t)} y_j^{(t)} + F_t \leq \text{ВОК}_{t-1} + K_t, \quad (5)$$

де $c_j^{(t)}$ – змінні витрати, що припадають на одиницю продукції j -го найменування в періоді планування t ; $y_j^{(t)}$ – обсяг випуску товарної продукції j -го найменування в періоді планування t ; F_t – постійні витрати виробництва в періоді планування t ; ВОК_{t-1} – власний оборотний капітал підприємства на початок періоду планування t ; K_t – обсяг залучених короткострокових кредитів в періоді планування t , погашення котрих передбачається здійснити в наступному періоді ($t+1$).

Група ринкових обмежень відображає умови реалізації товарної продукції підприємства в освоєних сегментах ринку:

$$\hat{y}_j^{(t)} \leq y_j^{(t)} \leq D_j^{(t)}, j = \overline{1, J}, \quad (6)$$

де $\hat{y}_j^{(t)}$ – мінімально допустимий обсяг продукції, що випускається j -го найменування; $y_j^{(t)}$ – обсяг випуску товарної продукції j -го найменування в періоді планування t ; $D_j^{(t)}$ – ринковий попит на продукцію j -го найменування в періоді планування t .

Четвертий блок обмежень встановлює прийнятні рівні ризиків виробничої та фінансової сфери ринкової діяльності підприємства:

$$0 \leq K_t \leq M_t, ROE_t \geq \overline{ROE}_t, \quad (7-8)$$

де K_t – обсяг залучених короткострокових кредитів в періоді планування t , погашення котрих передбачається здійснити в наступному періоді ($t+1$); M_t – верхня межа на обсяг кредитних ресурсів, які залучаються (визначається на основі коефіцієнта фінансової автономії); ROE_t – коефіцієнт рентабельності власного капіталу для періоду планування t ; \overline{ROE}_t – порогове значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу для періоду планування t .

Отже, модель (1) - (8) вибору оптимальної стратегії підприємства зводиться до задачі цілочисельного лінійного програмування, рішення якої може бути отримано з використанням універсальних обчислювальних процедур, що реалізують ідеї методів Гоморі та гілок і меж.

Список використаних джерел

1. Фінансова звітність підприємства в Україні. Бухучет: веб-сайт. URL:
<http://www.buhoblik.org.ua/uchet/buxgalterskaya/finansova-zvitnist.html>

КАЛІНІЧЕНКО Данило

аспірант, асистент кафедри підприємництва і торгівлі

КУШНІРУК Анастасія

студент кафедри підприємництва і торгівлі

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У наш час інновації грають визначну роль у розвитку світових економічних систем. Світовий розвиток економіки характеризується динамічністю та непередбачуваністю змін, зумовлених стрімким розвитком технологічної сфери. Нині інноваційний напрямок, а саме інновації, техніка та технології розглядаються як основні фактори економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки окремої країни.

Ефективність виробництва високотехнологічної продукції базується на високій технологічній складовій підприємств, а ступінь її інтенсивності визначають такі показники, як обсяги проведених НДДКР та витрати на них.

Згідно з даними Національної наукової фундації США на першому місці за рівнем фінансування НДДКР Південна Корея та Японія. Їх частка, станом на 2016 рік, становить 4,25% та 3,34% відповідно [1; 2]. В Україні ця частка за 1997-2017 роки не перевищувала 1,26%. Станом на 2016 рік, ця частка становила 0,49%, що порівняно з іншими країнами досить невисокий показник [3]. Порівняємо інноваційну активність України з деякими країнами Європи, та ЄС загалом на рис. 1.

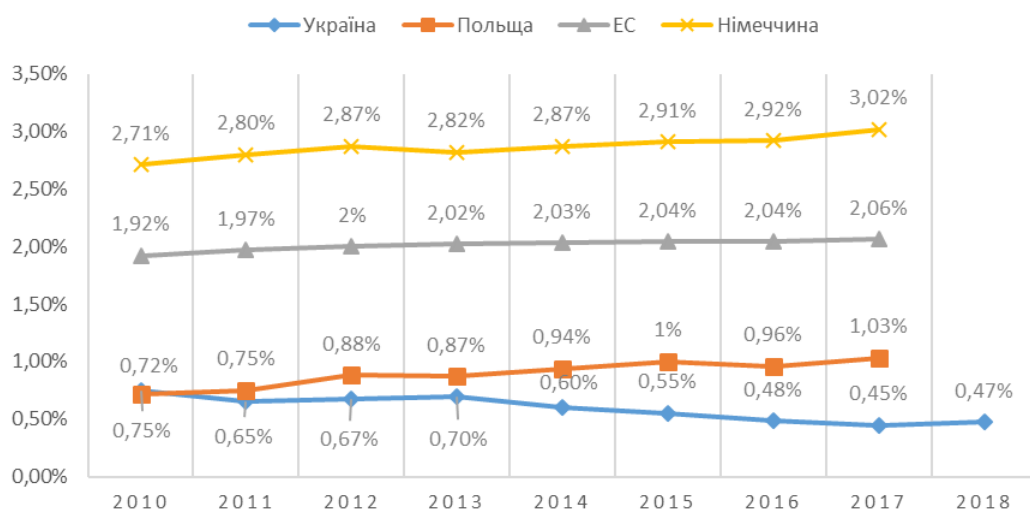


Рис. 1. Динаміка витрат на НДДКР у % до ВВП за 2010-2018рр.
Джерело: побудовано автором за даними [3; 4].

Аналіз даних, наведених на рис. 1 свідчить про тенденцію до зниження витрат на НДДКР в Україні. Для порівняння сусідня Польща з 2010р. щорічно нарощує інноваційну активність, в розрізі витрат на НДДКР, подібну тенденцію має й Німеччина та загалом країни ЄС, де витрати на НДДКР зросли з 1,92% ВВП до 2,06% ВВП, в той час як в Україні знизилися з 0,75% ВВП до 0,47% ВВП.

Проаналізуємо структуру фінансування НДДКР та кількість дослідників у деяких країнах світу та Україні у 2016 році. У більшості розвинених країнах, таких як США, Японія, Північна Корея, Німеччина більшу частку у структурі фінансування НДДКР займає приватний сектор. Це зумовлено високою рентабельності високотехнологічного виробництва і зацікавленістю приватних інвесторів. У Німеччині частка приватного сектора у структурі фінансування становить 65,3%, державного – 28,5%; Японії – 78,0%, 15,4%; Південній Кореї – 74,5%, 23,7%; Україні -49,5%, 39,1% відповідно [2; 3; 4]. В Україні досить високий показник фінансування приватним сектором, але це пов'язано з недостатнім фінансуванням державою. Станом, на 2018 рік, з державного бюджету витрати на інновації становлять 639,1 млн. грн. У той же час, витрати на інновації власне приватного сектора становлять 10742,0 млн. грн [3].

Далі, проаналізуємо кількість працівників, задіяних у НДДКР. Згідно Державній службі статистики, в Україні, станом на 2018 рік, кількість працівників у НДДКР досягла 89,7 тис. осіб, що порівняно з 2014 роком – 136 123 особи, значно зменшилась [3]. У Німеччині цей показник сягнув 586,0 тис. осіб, у Японії – 908,02 тис. осіб, Південній Кореї – 453,0 тис. осіб [1]. Тому, порівняно з іншими, більш розвиненими країнами, Україна має найменшу відносну кількість учених-дослідників. Розглянемо більш детально динаміку зміни обсягу зайнятих в НДДКР у % відносно економічно активного населення на рис. 2.

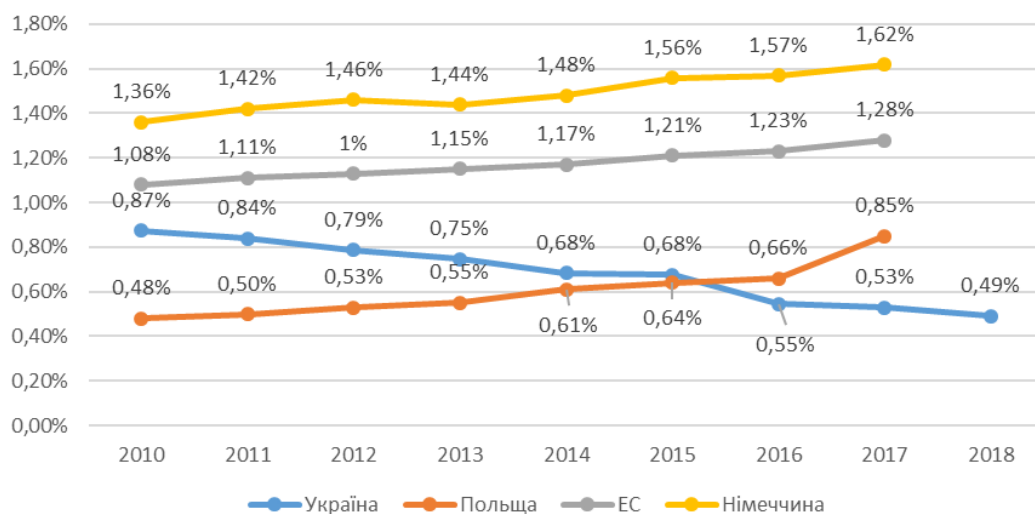


Рис. 2. Динаміка частки зайнятих в НДДКР у % до економічно активного населення за 2010-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3; 4].

Можемо констатувати тенденцію зниження зайнятих в НДДКР в Україні, що корелює зі зниженням динаміки витрат на НДДКР. При цьому показники країн Європи щороку зростають. Так частка зайнятих в НДДКР у Польщі в 2010р. нижче ніж в Україні (0,48% та 0,87% відповідно), проте у 2017р. таке відношення повністю змінюється (0,85% у Польщі та 0,53% в Україні). Але в Україні є досить високий потенціал розвитку НДДКР, тому що показник учених-дослідників на 1 млн. населення не найгірший з аналізованих країн – 2300 осіб. Для порівняння, у Китаї на 1 млн. населення приходиться усього 1177 осіб, але ця країна є дуже розвиненою у сфері інновацій. Тому, беручи до уваги, що наша держава має величезний потенціал, але зважаючи на неналежне фінансування, і те, що держава не є зацікавленою у розвитку інновацій, можемо зробити висновок, що Україна не реалізує свій потенціал.

Один із найважливіших критеріїв оцінювання високотехнологічного виробництва та інноваційної діяльності – патентна активність та обсяги публікацій. Згідно з розрахунками Світового Економічного Форуму кількість надрукованих результатів досліджень в Україні зростає останні роки, тим не менше, показник якості наукових та дослідницьких організацій знижується. Кількість поданих заявок на отримання патентів на винаходи та корисні моделі в 2017 році становила відповідно 4049 та 9112 шт., що у 4,3 разу менше, ніж у США, у 3,7 разу менше, ніж у Японії та Китаї. Так, у 2017 році Україна посіла лише 52 місце зі 140 за показником «Заявки на патенти» у складі Глобального індексу конкурентоспроможності [1]. Лідером, станом на 2017 рік у патентній активності є Китай.

Таким чином, Україна є незначним суб'єктом міжнародного ринку високотехнологічних товарів із часткою менше 1% загального обсягу світової торгівлі [1; 5]. Такий показник свідчить про нереалізований науково-технологічний потенціал вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018 / The World Economic Forum, 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf/>
2. Антохов А.А. Інноваційний розвиток економіки України через призму зарубіжного досвіду // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського: зб. наук. праць. 2015. № 2 (5). С. 7.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Eurostat [Електронний ресурс]. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/home>
5. Данько Т.В. Розвиток високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС. // Вісник НТУ «ХПІ». Харків : НТУ «ХПІ». 2012. №12. С. 71–77

КЕЧКО Анна

аспірант кафедри економіки и управления Высшей школы управления и бизнеса

Белорусский государственный экономический университет

ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В РЕГИОНЕ

На современном этапе развития актуален новый взгляд на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов экономики. Рынок труда является одним из сложнейших элементов рыночной экономики. Он отражает не только переплетение интересов работодателя и работника при определении цены труда и условий его функционирования, но и явно отражаются практически все социально-экономические явления, которые происходят в обществе.

В условиях уже сформировавшегося рынка труда, профессиональный рынок труда в регионе сочетает характерные особенности функционирования и регулирования, которое заключается в основном в проведении дифференцированной политики занятости в зависимости от величины региона, отраслевой специфики, особенностей экономического развития, демографических особенностей и далее. Рынок труда профессий в регионе включает в себе как индивидуальные особенности отдельного региона, так и общие закономерности рыночной экономики всего общества. Профессиональный рынок труда ассоциируют с профессиями, которые не только востребованы рынком, но требуют от человека высокой квалификации и трудовой мобильности. Спрос на подобных работников могут предъявлять разные организации нередко для выполнения разовых или эпизодических (иногда повторяющихся) работ, заказов, поручений. В развитых странах на профессиональных рынках труда работают программисты, юристы, аудиторы, финансовые консультанты, спортсмены, музыканты, актеры, домашние работники и др. Их конкурентоспособность зависит от профессиональной и деловой репутации, а также от возможности послать потенциальным работодателям «рыночный сигнал» о своих достоинствах и возможностях. Профессиональные рынки труда, это рынки труда, на которых работники отождествляются не с фирмой, а с профессиональной общностью [1, с.158]

Основная задача оценки профессионального рынка труда в регионе состоит в том, чтобы определить от каких факторов может зависеть число занятых в данном регионе и какие меры нужно предпринять, для того, чтобы увеличить при необходимости это число. Оценка профессионального рынка труда основывается на сопоставлении значений основных показателей, характеризующих рынок труда профессий в исследуемом регионе.

Оценка ситуации на рынке труда профессий предполагает проведение тщательного анализа инфраструктуры рынка труда. Выбор критериев системы оценки ситуации на рынке труда базируется на ряде принципов. Критерий - должен быть конкретным, т.е. не иметь какого-либо подтекста. Его трактовка должна быть строго однозначной. Критерии могут быть исчислены только по официальным источникам. Они должны выступать как одно-порядковые величины, которые можно сопоставлять и соизмерять.

Первоначальная информация (входная информация) для проведения анализа состояния может быть получена из различных источников: данные статистического комитета, данные служб занятости. Полученные данные, значения параметров необходимо преобразовать, сгруппировать, представить в форме, удобной для анализа; кроме того, необходимо рассчитать различные коэффициенты и другие, промежуточные и конечные параметры (выходные параметры). Эти процессы легко формализуемы и в идеале должны выполняться в автоматическом режиме. В результате этих процессов будет получена необходимая, для количественной оценки критериев информация.

Существует ряд показателей, которые характеризуют как профессиональный рынок труда, так и рынок труда в целом. Например, такие как, численность занятого населения, число безработных, число вакантных рабочих мест, спрос на труд, предложение на труд, а также показатели, которые характеризуют демографическую ситуацию в регионе, социально-экономическую, профессиональный состав населения, структуру спроса на рынке труда.

Рассматривать сбалансированность спроса и предложения на рынке труда можно в следующих аспектах: социально-экономическом и профессиональном. К показателям социально-экономического аспекта относятся: разность между спросом и предложением рабочей силы по народному хозяйству в целом - это разность между спросом и численностью экономически активного населения; доля удовлетворенного спроса по отраслям и хозяйству в целом (доля удовлетворенного спроса определяется процентным отношением численности занятых в отрасли (в хозяйстве в целом) к спросу на рабочую силу в отрасли (в хозяйстве в целом)). К показателям профессионального аспекта относятся: количество не занятых, приходящихся на одну вакансию, по укрупненным профессиональным группам и по отрасли в целом по данным государственной службы занятости; перечень дефицитных профессий, затраты на социальную поддержку по безработице. Перечень дефицитных профессий составляется на основании данных тех профессиональных групп, для которых количество незанятых, приходящихся на одну вакансию меньше единицы, должны включаться в этот перечень. Желательно по возможности уточнить конкретные профессии из укрупненных

профессиональных групп, по которым наблюдается значительный дефицит. Такие перечни должны составляться регулярно (например, раз в квартал); они отражают положение дел в конкретный момент времени. Накапливая эти сведения, необходимо составлять перечень профессий, по которым наблюдается устойчивый дефицит в регионе. Как следует из сказанного, перечни составляются по данным государственной службы занятости, что далеко не всегда отражает положение дел на реальном рынке труда. Поэтому необходимо проводить постоянные наблюдения за требованиями рынка к профессиональной подготовке рабочей силы и соответственно корректировать перечни дефицитных профессий.

Так как спрос на высококвалифицированную рабочую силу определяется общими тенденциями развития экономики, уровнем занятости, приоритетным развитием отдельных отраслей народного хозяйства, регионов, расширением деятельности малого и среднего бизнеса, то следует обратить внимание на факторы, которые вызывают снижения спроса на профессиональном рынке труда.

Таким образом, можно сказать, что есть необходимость систематического подхода к изучению проблем и оценки состояния профессионального рынка труда, что даст возможность более эффективно управлять распределением трудовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Мазин, А.Л. Экономика труда: учеб. пособие/А.Л.Мазин.-М., ЮНИТИ-ДАНА,2008.-575 с.
2. Рынок труда: учебник/под ред.проф. В.С.Буланова и проф. Н.А. Волгина.-3-е изд., перераб. И доп.-М.:Издательство «Экзамен», 2007.- 479с.
3. Складаревская, В. А. Экономика труда: Учебник для бакалавров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков», 2015. – 304 с.

КЛИМЕНКО Анна

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу

ВИБІР СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Однією з головних проблем ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств є вибір раціональної організаційної структури управління. Розвиток будь-якої виробничої системи в істотній мірі залежить від науково аргументованої організаційної структури управління. Раціональна структура управління не виникає спонтанно, вона цілеспрямовано формується на основі системи наукових і універсальних принципів. У вітчизняній теорії і практиці виділено два підходи до формування організаційної структури сільськогосподарського підприємства [1, с. 29]. Для першого, доринкового, підходу характерна орієнтація на вдосконалення побудови організації, розподіл функцій, раціоналізацію управління. Другий, так званий ринковий, підхід до формування організаційної структури підприємства, який є складовою процесу організаційного проектування і ґрунтується на аналізі зв'язків організації із зовнішнім середовищем та джерелами ресурсів.

Зміни в зовнішньому середовищі зумовлюють необхідність змін в поведінці організації, її стратегії й організаційних характеристиках. На наш погляд, ефективна організаційна структура має наступні ознаки:

- структура відповідає ринковому середовищу функціонування підприємства;
- структура відповідає стратегії розвитку підприємства;
- між елементами оргструктури відсутні протиріччя.

Функціонуючі в регіоні не чисельні й зі слабкою матеріально-технічною базою кооперативи не можуть сформувавши свою ефективну оптимальну організаційну й відповідну управлінську структури, які б відповідали задекларованим місії і цілям.

Нами опрацьований алгоритм організаційного проектування, направлений на побудову такої структури (рис. 1).

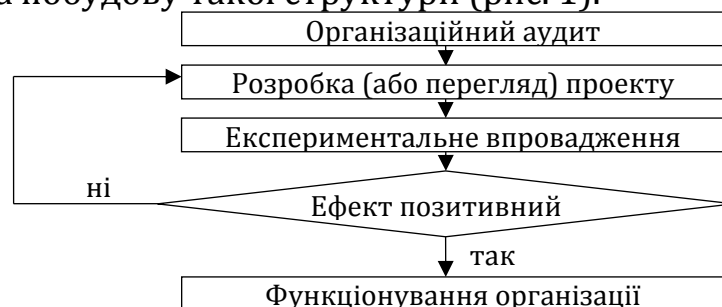


Рис. 1. Етапи організаційного проектування

Джерело: розроблено автором з урахуванням [2, с. 125].

При всій різноманітності структур управління, можна розподілити на п'ять основних типів:

1) лінійна – прямий вплив керівника на всі елементи організації і утримання в одних руках всіх функцій керівництва. Використовується, як правило, в невеликих підприємствах, де розвинута одна галузь виробництва;

2) функціональна – посадові позиції групуються в організаційні ланки за виконуваними функціями (виробнича, фінансова, маркетингова);

3) дивізійна – базується на диверсифікації виробничої діяльності. У великих сільськогосподарських підприємствах створюються виробничі відділи, яким надається певна самостійність у здійсненні оперативної діяльності;

4) проектна – в такій структурі створюється спеціальний підрозділ – проектна група, яка працює на тимчасовій основі, а до її складу входять спеціалісти різних галузей виробництва;

5) матрична – відбувається накладення двох структур: проектної і функціональної.

На наш погляд, кожна з розглянутих структур має як свої переваги, так і недоліки. Окрім цього, протягом свого існування організації можливо доведеться декілька разів змінювати структуру управління, приводячи її у відповідність до нових цілей і умов функціонування. Необхідність проведення організаційного аудиту сільськогосподарських підприємств, на наш погляд, зумовлює низка чинників (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, що зумовлюють на необхідність проведення організаційного аудиту в сільськогосподарських підприємствах

Чинники прямої дії	Чинники непрямой дії
а) внутрішні:	
<ul style="list-style-type: none"> - перегляд місії, цілей, стратегії підприємства; - реорганізація підприємства; - реструктуризація підприємства; - санація підприємства; - перехід на новий етап життєвого циклу підприємства; - диверсифікація виробництва; - впровадження нових форм організації праці 	<ul style="list-style-type: none"> - зниження ефективності виробництва, низький рівень ліквідності й платоспроможності підприємства; - проблеми із збутом продукції; - конфліктні ситуації в колективі; - зміна керівництва підприємства; - стан організаційної культури; - плинність кадрів на підприємстві; - розміри підприємства; - спеціалізація підприємства
б) зовнішні:	
<ul style="list-style-type: none"> - постачальники ресурсів для підприємства і посередники; - законодавство і органи державної влади; - споживачі продукції; - конкуренти; - ринкова інфраструктура (банки, страхові компанії, біржі тощо); - кон'юнктура аграрного ринку; - рівень агротехсервісного обслуговування 	<ul style="list-style-type: none"> - природно-кліматичні умови; - технологічні нововведення; - стан економіки в цілому; - соціокультурні фактори (настанови, життєві цінності, традиції); - політичне становище в державі; - міжнародні події; - екологічні фактори

Джерело: розроблено автором з урахуванням [2, с. 127].

Для багатьох невеликих сільськогосподарських підприємств, які перебувають на стадії росту, коли номенклатура продукції обмежена, а керівник здатний особисто контролювати всі процеси виробництва і реалізації товарів, притаманна лінійна структура управління [3, с. 139].

Єдиного й загальноприйнятого підходу до основних функцій, які б визначали побудову сільськогосподарських підприємств на сьогодні не існує.

Збільшення розмірів сільськогосподарських підприємств, диверсифікація їх діяльності й ускладнення технологічних процесів в умовах динамічно мінливого ринкового середовища, на наш погляд, зумовлюють використання дивізіональної моделі організаційної структури. Цей тип структури нерідко характеризують як поєднання централізованої координації з децентралізованим управлінням (децентралізація при збереженні координації і контролю).

Отже, в ході ринкової трансформації економіки аграрне виробництво стикається з проблемою оптимізації організаційної структури та структури управління. Вихід з ситуації вбачаємо у впровадженні більш досконалих управлінських технологій, створенні децентралізованих підрозділів. Як приклад можуть бути використані функціональна структури управління, що ґрунтується на реалізації основних функцій сільськогосподарських підприємств (операційної, фінансової, маркетингової) і передбачає створення центрів відповідальності (центрів витрат та центрів управління) та структура управління, яка включає стратегічні господарські центри, створені на базі дивізіональної структури.

Список використаних джерел

1. Світлична А. В. Управління розвитком підприємств : методичні рекомендації. Полтава, 2008. 62 с.
2. Перебийніс В.І., Світлична А. В. Організаційний розвиток підприємств: теоретичні та практичні аспекти : монографія. Полтава: ПУСКУ, 2008. 216 с.
3. Перебийніс В.І., Світлична А. В. Трансформація організаційної структури та структури управління підприємств в контексті організаційного розвитку. Економічний вісник університету : зб. наукових праць вчених та аспірантів. Переяслав-Хмельницький, 2008. Вип. 7. С. 139–144.

КЛІПКОВА Оксана

к.е.н, доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

**АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У
БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

Умови сьогодення визначають не лише споживача та виробника, але й ідентифікують потреби і шляхи їх задоволення. Підприємство, як суб'єкт господарювання повинно мати не лише ознаки, що відрізняють його від інших гравців на ринку, але й формують його індивідуальність, можливість диференціації на обраному сегменті ринку.

Для окреслення загальних тенденцій на ринку банківських послуг та імплементації досвіду формування засад корпоративної культури варто звернутись до рейтингів банківських установ.

Міністерство фінансів складає рейтинг банків України за кількома основними показниками: стресостійкістю, лояльністю вкладників, оцінкою аналітиків та місцем в ренкінгу по депозитах фізичних осіб. В аспекті досліджуваної проблеми – взаємозв'язку корпоративної культури та стратегії підприємства (банку), доцільно буде зазначити, що висвітлені показники у рейтингу Міністерства фінансів мають у своєму складі і частку вагомості впливу організаційної культури, як невід'ємної частини внутрішнього потенціалу банку.

Окрім рейтингу банків за вищезазначеними критеріями, Міністерство фінансів надає перелік огляду відгуків про банк, його продукти та персонал. Такі огляди допомагають клієнту обрати банк для власного обслуговування за певними критеріями.

Приплив банківського іноземного капіталу в Україну зумовив проникнення західного стилю менеджменту в систему управління вітчизняними банками. Пропонуючи своїм клієнтам широкий та різноманітний спектр все нових та нових продуктів, банки все частіше заявляють про себе як про соціально відповідальні компанії, формують власну корпоративну культуру.

Дослідники поняття всі засоби корпоративної культури поділяють на видимі (відчутні) та невідчутні. Видимі засоби є відчутними як для працівників компаній, так і для клієнтів та іншого зовнішнього оточення (фірмовий одяг, емблема, дизайн...). Деякі елементи корпоративної культури надзвичайно важко описати, вони є неосяжними для оточуючих і лише команда банку добре знайома з цими елементами.

Основою корпоративної культури, що допомагає як співробітникам, так і клієнтам, контрагентам оцінити соціальну роль організації кожної

банківської установи є її місія банку. Вона визначає основні орієнтири діяльності і є відомою для всіх стейкхолдерів (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Банки	Слоган	Місія
ПАТ «ПриватБанк» [2]	Банк для тих, хто йде вперед.	Допомагати економіці розвиватися, бізнесу - зростати, а приватним клієнтам - здійснювати мрії, надаючи фінансові послуги найвищої якості.
ПАТ «ПУМБ» [3]	Працюємо для Вас	Надання клієнтам високоякісних банківських послуг, бездоганного сервісу, що постійно вдосконалюється, та індивідуального підходу й водночас забезпечення кращого у галузі економічного ефекту для наших акціонерів.
ПАТ «Кредобанк» [4]	Час жити краще!	Ми є надійним фінансовим партнером для наших Клієнтів і привабливим роботодавцем для наших Працівників.
АБ «Укргазбанк» [5]	Консерватизм у традиціях – інновації в технологіях	Завдяки спеціалізації і концентрації ресурсів хочемо досягти і підтримувати довгострокову стабільність нашого бізнесу, забезпечуючи тим самим рентабельність інвестицій наших Акціонерів.
АБ «Південний» [6]	Ми проектуємо Ваш успіх	Полягає у кредитуванні вітчизняних підприємств та населення і наданні їм повного спектру високоякісних банківських послуг для забезпечення відновлення економіки України, стабільного зростання валового внутрішнього продукту
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [7]	Разом змінимо країну. Європейський банк поруч	Ми прагнемо використовувати весь потенціал Банку, стабільно працюючи і залучаючи нових клієнтів в будь-який час, особливо в період вимушеного фінансового затишшя.
ДБ «Ощадбанк» [8]	Мій банк. Моя країна	Ми – надійний та відповідальний банк, що наполегливо та професійно працює задля зростання добробуту наших клієнтів, співробітників та суспільства.
		Забезпечення населення надійним фінансовим інструментом тривалого та гарантованого заощадження, а також підтримка економічного розвитку держави шляхом надання сучасних банківських послуг

Джерело: складено автором.

Судячи з усієї розмаїтості девізів українських банків, можна зробити висновок про існування двох їх типів – загальний слоган, що є частиною бренду банку, і слоган, розроблений для конкретної рекламної кампанії або продукту. Ситуація, що стосується першого випадку досить проблемна, оскільки загальні фрази можуть не нести для споживача жодної інформації ні про банк ні про його продукт. Слогани можуть нести інформацію зорієнтовану на споживача і його потреби («Ми проектуємо Ваш успіх!»), а можуть мати, користуючись політичною ситуацією, що склалась,

патріотичне забарвлення («Ми віримо в Україну! Будуймо майбутнє разом!»).

На жаль, менеджмент вітчизняної банківської системи, розробляючи свій бренд не завжди користується прямою доцільністю діяльності банку, а тому слогани українських банків не можна порівняти з девізами західних колег, зокрема:

- загальновізнана довершеність: Citi group — Your city never sleeps («Твоє місто (сіті) ніколи не спить»);
- US Bank — Other banks promise great service, U.S.Bank guarantees it («Інші банки обіцяють гарний сервіс, U.S.Bank гарантує його»);
- Deutsche Bank — A passion to perform («Пристрасть до втілення»);
- HSBC Holdings — The world's local bank («Всесвітній місцевий банк») [10].

Основні категорії що описані в місії банку знаходять своє відображення у його стратегії та корпоративній культурі. Варто зауважити, що у більшості випадків комерційні банки є складовими певних інтегрованих корпоративних структур, відтак у місії банку закладено і основу діяльності певної Структури чи Групи.

Отже, підсумовуючи аналіз засад корпоративної культури вітчизняних банківських установ варто зауважити, що корпоративна культура є поняття інтегроване, що має місце у формуванні місії банку, організації його діяльності та впливає на основні показники його діяльності.

Список використаних джерел

1. Гриненко А. Корпоративна культура соціально-відповідального банку / А. Гриненко, М. Іщанова // Україна: аспекти праці. – 2015. – №. 2. – С. 11-17.
2. Сайт «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/about>.
3. Сайт «ПУМБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pumb.ua/>.
4. Сайт «Кредобанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kredobank.com.ua/>
5. Сайт «Укргазбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrgasbank.com/>
6. Сайт банку «Південний» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.com.ua/ua/>.
7. Сайт «Райфайзен банк аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aval.ua/about/misiya/>.
8. Сайт «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/>
9. Сайт ПАТ «Універсал Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.universalbank.com.ua/>

10. Jański J. Available from: <https://www.karierawfinansach.pl/artukul/wiadomosci/co-nr-1-w-2014-roku>.

КЛІПКОВА Оксана

к.е.н, доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

КОРДУПЕЛЬ Мар'ян

магістрант інституту інноваційної освіти
Київський національний університет будівництва та архітектури

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «ПЕРША ПРИВАТНА
БРОВАРНЯ» НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ
МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ**

На ринку України виробляється понад 880 найменувань пива. Серед всіх алкогольних продуктів пиво займає перше місце по продажах і становить 46,1% в сегменті алкогольних напоїв. За 2018 рік обсяги продажів в пивній категорії зросли на 20,5% [27]. У 2016 ціна на пиво росла: в порівнянні з 2015 вона збільшилася на 37%. У 2017 році тенденція зберіглась: ціна виросла на 27 %. Останній раз ринок пива показував зростання в 2008 році із показником загального виробництва - 330 млн. дал. Після цього він почав падати, і на даний момент скоротився вже в півтора рази.

Одним із головних чинників скорочення виробництва пива в Україні є втрата частини виробничих потужностей, що знаходяться на сході країни та в Криму. Крім того, зменшилася зовнішня торгівля через обмеження торгівлі з Росією з 2014 року. Це призвело до суттєвого скорочення експорту в період з 2014 по 2018 рік. Крім того, спад споживання пива в Україні обумовлене загальним зниженням доходів домогосподарств.

Іншою ключовою тенденцією розвитку пивного ринку є зростання продажів малих так званих крафт-виробників. У 2018 р. постачальники, що мають річний обсяг виробництва не більше 300 тис. літрів, усунули необхідність придбати дорогу оптову ліцензію, знизивши її ціну до 30 тис. грн [1].

Для багатьох підприємців це обмеження було основним перешкодою для розширення бізнесу. Зниження вартості ліцензії призвело до збільшення кількості малих та середніх виробників, а саме крафт-пивоварних заводів, які фактично виходять за межі закону та створюють сірий ринок. Український пивний ринок наповнений продуктами національних компаній, імпорт займає лише 1-2 % сегмента, а іноземне пиво належить до сегменту преміум-пива. У той же час споживачі останнім часом все частіше схильються до придбання іноземних пивних продуктів.

Продажі імпортованих напоїв у період з 2015 по 2016 р. зросли з 3,7 % до 4,8 %. Склад провідних постачальників залишається традиційним: Бельгія, Мексика, Німеччина та Чехія.

Для детального аналізу зовнішнього середовища функціонування ТзОВ «Перша приватна броварня» варто здійснити її (табл. 1).

Таблиця 1

PEST-аналіз ТзОВ «Перша Приватна Броварня»

Політичні фактори

- суворе державне регулювання реклами, контроль рівня публічності;
- втрата значної частини ринку через ситуацію на Сході України;
- різке скорочення експорту до Росії та Білорусі внаслідок прийняття протекціоністських законів;
- нестабільна політична ситуація;
- скорочення імпортованих мит на пиво для країн, які імпортують продукцію до України;
- збільшення податку на вирощування хмелю та виноградарства;

Фактори соціального середовища

- регуляторні ініціативи місцевих рад заборонити продаж пива вночі;
- зростання споживання в низькоцінових і преміальних сегментах пива, але зменшення споживання пива у середньо-ціновому сегменті;
- зростання попиту на пиво в традиційному рецепті та авторському (крафт-пивоваріння);
- старіння населення, яке знижує попит на пиво;
- зміни в пиві, тенденція здорового способу життя без алкоголю;

Економічні фактори

- зниження попиту на готовий продукт на внутрішньому ринку через низьку купівельну спроможність населення та зростання цін на пиво;
- жорстка фіскальна політика, підвищення акцизного збору на 42,5%;
- висока інфляція спричинила неконтрольоване зростання цін;
- нестабільність валютного курсу;
- зростання цін на хміль та солод більше 20%;
- глибока монополізація галузі, яка створює високі бар'єри для входження нових компаній;

Фактори технічного середовища

- інноваційна діяльність в Україні
- розуміння виробників потребує інновацій;
- зміни у системах розподілу, популярність таких способів розподілу, як розподіл максимального розподілу продукції через дистриб'юторів та застосування на зберіганні складських сховищ логістики.

Джерело: побудовано авторами на основі власних досліджень та [2, 3].

Зваживши та оцінивши поточний стан компанії, підприємство ТзОВ «Перша Приватна Броварня» може розглядати можливість розширення до нових ринків, збільшуючи при цьому міжнародну представленість і зовнішню частку компанії. Варто рекомендувати компанії притримуватись конкуруючої стратегії, зміцнюючи свою конкурентоспроможність та розвиваючи збутові мережі.

Кожна компанія володіє специфічними ресурсами та переслідує певні цілі, які до того ж вимірюються в часі. Завдяки плануванню використання ресурсів підприємство готує правильно та швидко

відреагувати на зміни навколишнього середовища. Важливим інструментом формування стратегічних пріоритетів у ринковому середовищі підприємства є маркетингове планування його діяльності.

Маркетингове планування дозволяє компанії найкращим чином використовувати наявні обмежені ресурси для досягнення поставлених цілей, використовується для сегментації ринку, визначення його стану, прогнозування росту, планування життєздатності ринкової частки в кожному сегменті. Ця діяльність є елементом більш загального поняття – системи планування маркетингу, яка включає, крім розробки плану маркетингу, його реалізацію та контроль

Мета планування маркетингу – зменшення маркетингових ризиків за рахунок зниження невизначеності умов діяльності і концентрації ресурсів на найбільш перспективних напрямках.

Підприємство намагається знизити рівень ризику як у довгостроковому, так і в короткостроковому періоді, збалансувати попит і пропозицію (відповідно до можливостей фірми), створити цінності для споживача та отримувати прибуток у короткостроковому періоді, розробляючи та проводячи заходи стратегічного й тактичного планування.

Список використаних джерел

1. Український ринок пива: цифри і тенденції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agronews.ua/node/89992>

2. Власник «Першої приватної броварні»: «Нам нескладно конкурувати з транснаціональними компаніями. І це доводять наші продажі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ua.interfax.com.ua/news/interview/418211.html

3. BBC Україна: Заборона про продаж алкоголю в кіосках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bbc.com/ukrainian/news-41271698

КЛІПКОВА Оксана

к.е.н, доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ШТОП Євген

магістрант інституту інноваційної освіти
Київський національний університет будівництва та архітектури

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КАНЦЕЛЯРСЬКИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ

Ринок канцелярських виробів в Україні розвивається, темпи його розвитку не високі, але стабільні. Причинами зростання є розвиток вітчизняного виробництва канцелярських виробів та зростання кількості гуртових та роздрібних торговельних підприємств.

Таблиця 1

Характеристика компонентів розвитку галузі

Показники	Характеристика
1. Основні економічні характеристики галузі	Більша частина імпорту продукції, надходить з Азії, що пояснюється великими обсягами торгівлі з іншими країнами світу та Європи, зокрема, а також відносно низькою ціною відносно інших імпортерів. Західна Європа і США зайняли Український ринок ексклюзивними товарами. У галузі є сезонних характер збуту товарів, а також залежність від демографічних тенденцій. Виробництво канцелярських виробів в Україні зростатиме протягом наступних п'яти років в середньому на 0,6-0,8 % щорічно, що забезпечить підприємствам перспективу діяльності та знизить їх витрати. Роздрібний продаж шкільно-письмових товарів здійснюється через спеціалізовані підприємства, у тому числі фірмові, підприємства з універсальним асортиментом непродовольчих товарів, спеціалізовані відділи (секції) підприємств з універсальним асортиментом продовольчих товарів, підприємства роздрібної торгівлі споживчої кооперації, дрібно-роздрібну торговельну мережу [1].
2. Аналіз конкурентного середовища	На ринку продажу канцелярських товарів за останні 5 років рівень конкуренції помітно зріс. Зокрема, експерти передбачають його щорічне зростання на 0,7-0,8 %. Таке зростання зумовлене зростанням вітчизняного виробництва та напливом товарів канцелярії з країн Азії. Зростання рівня конкуренції на ринку обумовлене виникненням багатьох точок роздрібної торгівлі канцтоварами у будь- яких частинах міста, а також у торговельних центрах та ринках. Ще одним чинником є входження на ринок України великих світових супермаркетів, що мають заключені угоди із гуртовими підприємствами та виробниками канцелярської продукції [2].
3. Русійні сили	Зміни категорії покупців продукції і способів її використання; Поява на ринку нової продукції та технологій її продажу; Поява маркетингових інновацій;

- Зміни у витратах та ефективності підприємств галузі у довгостроковій перспективі;
Надання споживачами переваги надійним виробникам;
Зниження ризику та невизначеності ринкового середовища.
4. Конкурентна позиція основних гравців (стратегічних груп) Широка асортименту основних гравців на ринку канцелярських товарів та торгівля супутніми товарами через диверсифікацію діяльності забезпечує додаткові можливості фірм-конкурентів. На ринку не існує бар'єрів входу і виходу, тому комерційний виграш чи програш конкурента визначається не тільки варіацією асортименту, але й його місцем розташування.
5. Аналіз конкурентів Більшість конкурентів своїм фактором успіху вважають спеціалізацію саме на канцелярських товарах. В своїй діяльності керуються принципом орієнтації на споживача із середнім доходом та постійним попитом на продукцію.
6. Ключові фактори успіху 1. Широкий асортимент;
2. Позитивний імідж;
3. Диференціація цін та споживачів.
4. Професійне обслуговування;
5. Наявність корпоративних клієнтів [3].
7. Перспективи галузі і її загальна привабливість Галузь має тенденції до зростання через покращення демографічної ситуації та покращення добробуту населення .
Привабливість галузі зумовлюється ще тим, що вона може включати надання супутніх послуг (копіювання, рук, брошурування, ламінування, тощо) та використання будь-яких рекламних засобів6 теле- та радіо рекламу, рекламу на транспорті, інтернет-рекламу тощо)

Джерело: побудовано автором.

Отже незначні, але стійкі темпи зростання галузі, перспективи ринку канцелярської продукції забезпечують досліджуваному підприємству перспективи у своєму розвитку. Перешкодою є неактивна інтегрована комунікаційна маркетингова стратегія, що призвела до втрати підприємством позиції лідера.

Список використаних джерел

1. Народний кореспондент [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://nk.org.ua/ekonomika/ukrainskiy-ryinok-kantstovarov-vyihodit-nanovuyi-uroven-46314>. Narodnyy korespondent [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: <http://nk.org.ua/ekonomika/ukrayins?kyu-riyenko-kantstovar-viydidit-no-novuy-vorven-466314>.
2. Перший Український сайт операторів ринку канцтоварів [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kancport.com.ua/ua/events/200503.html>
3. Сайт ПП «Час пік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.chaspik.ua/>

КОЛЯДЕНКО Світлана

д.е.н., професор, завідувач кафедри комп'ютерних наук та економічної кібернетики

ЧІКОВ Ілля

аспірант кафедри комп'ютерних наук та економічної кібернетики
Вінницький національний аграрний університет

**РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Виробництво і виведення на ринок товарів з новими властивостями – рушійна сила для розвитку національної економіки.

Створення, впровадження і поширення нових продуктів, послуг, технологічних процесів стають ключовими чинниками зростання обсягів виробництва, зайнятості населення, інвестицій, зовнішньоторговельного обороту, поліпшення якості продукції, економії трудових і матеріальних витрат, удосконалення організації виробництва і підвищення його ефективності. Це зумовлює конкурентоспроможність підприємств і продукції, що випускається ними, на внутрішньому і світовому ринках, покращувати соціально-економічну ситуацію країни.

Інноваційна діяльність є ключовим елементом будь-якого підприємництва, адже розвиток і підвищення ефективності виробництва, зокрема конкурентоспроможності неможливі без нововведень у виробничу діяльність.

Інновації відіграють значну роль в економічному зростанні країни, так чи інакше впливають на підвищення продуктивності праці, ефективність вкладеного капіталу та конкурентоспроможність підприємства [1].

Конкуренція є рушійною силою розвитку бізнесу та суспільства в цілому. Це процес управління власними конкурентними перевагами для отримання перемоги в боротьбі за задоволення своїх потреб з конкурентами у рамках чинного законодавства [2].

Під конкурентоспроможністю розуміють комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто переваги цього товару, порівняно з іншими пропозиціями конкурентних товарів-аналогів. Оскільки за товарами стоять їхні виробники, то можна впевнено говорити про конкурентоспроможність відповідних підприємств, об'єднань, фірм, а також країн, у яких вони базуються [3].

Система забезпечення конкурентоспроможності базується на законах економіки, наукових підходах, принципах і методах управління з метою отримання досягнень конкурентоспроможності даного об'єкта [2].

Конкурентоспроможність зазвичай розглядається в двох аспектах [4]:

1) конкурентоспроможність продукції, яка характеризує ступінь його відповідності на певний момент вимогам (соціально-економічним, екологічним, технічним та ін.) цільових груп споживачів або обраного ринку;

2) конкурентоспроможність підприємства – це формування та використання виробничого потенціалу, його окремих складових: технологій, ресурсів, менеджменту та ін., що знаходить вираження в таких результуючих показниках, які характеризують інвестиційність, продуктивність, якість, рентабельність виробництва продукції.

Взаємозв'язок інновацій та рівня конкурентоспроможності підприємства впливає на [5]:

- реалізацію інноваційного потенціалу підприємства;
- впровадження передових підходів до організації виробництва;
- інноваційність продукції та прогресивність технологій;
- розвиток конкурентних переваг;
- загальний рівень конкурентоспроможності підприємства.

В рамках нашого дослідження варто проаналізувати витрати на інноваційну діяльність - це дасть уявлення про стан інноваційної діяльності в Україні, рис. 1.

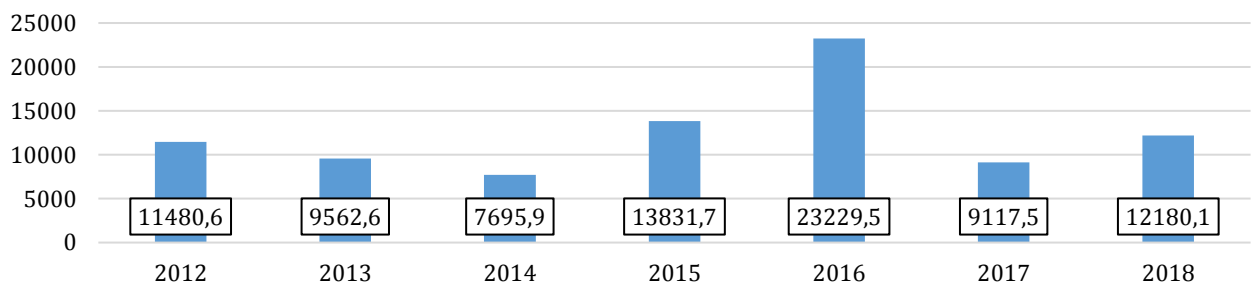


Рис. 1. Витрати на інновації, млн. грн

Джерело: побудовано автором за даними [6].

У порівнянні з 2017 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зріс до 12180,1 млн. грн. (+3062,6 млн. грн), але при цьому, порівнюючи з 2016 р. в якому спостерігалась найбільша інноваційна активність, обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився на 11049,4 млн. грн. Даний аналіз свідчить про нестачу грошових коштів для фінансування інноваційної діяльності.

Формування підприємствами конкурентних переваг на основі інновацій необхідно використовувати і враховувати при розробці і реалізації стратегії зростання конкурентоспроможності. Забезпечення інноваційної складової підприємств сприятиме зростанню конкурентоспроможності продукції, так і збалансованості та ефективності ринку загалом.

Для впровадження інновацій на підприємствах необхідно розробити модель комплексного інноваційного процесу, яка включатиме: методiku визначення якості інноваційної діяльності із відповідною системою показників. За допомогою системи показників інноваційної діяльності, що включають економічні та якісні показники, підприємству необхідно проаналізувати його можливості щодо впровадження інновацій, інноваційну активність, конкурентоспроможність продукції.

Список використаних джерел

1. Юрчук Н.П. Інноваційні чинники формування конкурентоспроможної продукції сільськогосподарських підприємств. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики, 2018. С. 50-63.

2. Потапова Н.А. Ефективність логістики як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Конкурентоспроможність аграрного сектору в умовах функціонування Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом: збірник тез II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. К.: НУБіП України. 2019. С. 60-62.

3. Киш Л.М. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємств агропромислового комплексу Вінницької області. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. С. 58-67.

4. Волонтир Л.О. Формування конкурентоспроможності аграрного підприємства. Конкурентоспроможність аграрного сектору в умовах функціонування Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом: збірник тез II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. К.: НУБіП України. 2019. С. 33-34.

5. Гайдук Л.А. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України. Наукові праці НДФІ. 2014. Вип. 1. С. 22-28.

6. Наукова та інноваційна діяльність України 2018: Статистичний збірник / Державна служба статистики України; відповідальний за випуск М. С. Кузнєцова. 2019. 240 с.

КОНОНОВА Олександра

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу

ГОЛОВЧЕНКО Євгенія

магістрант кафедри фінансів, обліку та маркетингу

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

РОЗРАХУНОК РІВНЯ ВІДПОВІДНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕАЛІЗОВАНОМУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Методика оцінки ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України враховує всебічний та широкий діапазон оціночних показників (обсяги доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсяги виробництва будівельної продукції, частку ринку згідно планових та звітних параметрів реалізації стратегії розвитку). Визначення рівня ефективності впровадження планової стратегії розвитку досліджуваними підприємствами будівельної галузі дасть змогу сформулювати картину історіографії змін вказаного показника в країні в рамках досліджуваного періоду. Відповідно, зміни зазначеного показника дадуть змогу оцінити стан трансформацій стратегічного розвитку будівельної галузі в країні, встановити найбільш вагомий вплив факторів на рівень ефективності впровадження стратегій. При цьому, у якості факторів, що впливають на стан вказаного показника, будуть розглядатись ті, які обрано в складі визначальних в процесі оцінки їх впливу. Характер їх впливу буде співставлено з рівнем ефективності впровадження стратегій розвитку на досліджуваних підприємствах будівельної галузі країни. Така залежність дозволить визначити, які фактори є основними і потребують найбільшої уваги в процесі стратегічного планування та реалізації стратегій розвитку.

Відповідно до авторської методики наведено формулу 1, в якій визначено порядок розрахунку рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal).

$C_{real} \rightarrow$ якщо $(C_{tr} (C_{rep1}, C_{rep2}, C_{rep3} \dots) - S_{di} (C_{pl1}, C_{pl2}, C_{pl3} \dots)) / (S_{di} (C_{pl1}, C_{pl2}, C_{pl3} \dots)) * 100(\%) \sim \%(Chopta1, Chopta1, Chopta1)$, (формула 1)
[авторська розробка]

де S_{di} – задекларована стратегія розвитку;

C_{pl} – плановий параметр результативності відповідно до задекларованої стратегії розвитку (обсяг доходу (виручки) від реалізації, обсяг виробництва будівельної продукції, частка ринку тощо);

$S_{di} (C_{pl1}, C_{pl2}, C_{pl3} \dots)$ – основні планові параметри результативності відповідно до задекларованої стратегії розвитку;

C_{rep} – звітний параметр результативності цільових показників, використаних в задекларованій стратегії розвитку (обсяг доходу (виручки)

від реалізації, обсяг виробництва будівельної продукції, частика ринку тощо);

Ctr ($Crep1$, $Crep2$, $Crep3...$) – основні звітні параметри результативності за показниками, використаними у якості основних оціночних в задекларованій стратегії розвитку;

$\%(Chopta1, Chopta1, Chopta1)$ – зростання можливостей за кожним з стратегічних параметрів розвитку, %. Загальний рівень (сума % за всіма показниками) показника $\%(Chopta1, Chopta1, Chopta1)$ повинен дорівнювати відсотку зростання стратегічних планових показників порівняно із звітними. В рамках методики визначається, що можливість:

- зростання обсягів доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції на % (певний відсоток) обґрунтовується певними плановими параметрами (ціновими, ринковими);

- збільшення обсягів виробництва будівельної продукції – відсотком (%) оптимізації виробничого обладнання, робочої сили зазначеного будівельного підприємства тощо;

- зріст частки ринку – відсотком (%) зростання обсягу збуту або виробництва будівельної продукції даної підприємницької структури на рівні галузі тощо.

Згідно із умовами авторської методики, порядок оцінки ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі ($Effst$) представлено в формулі 2.

$Effst = (A(Crep1, Crep2, Crep3....) - (A(Cpl1, Cpl2, Cpl3....))) / A(Cpl1, Cpl2, Cpl3....) + (B(FErep1, FErep2, FErep3....) - (B(FEpl1, FEI2, FEI3....))) / B(FEpl1, FEI2, FEI3....) + (Cinvrep - Cinvpl) / Cinvpl) + 1$, (формула 2) [авторська розробка]

$A(Cpl1, Cpl2, Cpl3....)$ – основні стратегічні планові показники, які ідентифікують напрямок обраної стратегії розвитку;

$A(Crep1, Crep2, Crep3....)$ – основні стратегічні звітні показники, які ідентифікують напрямок стратегії розвитку;

$B(FEpl1, FEI2, FEI3....)$ – основні стратегічні фінансово-економічні планові показники, визначені на плановому рівні підприємства будівельної галузі;

$B(FErep1, FErep2, FErep3....)$ – основні стратегічні звітні фінансово-економічні планові показники реалізовані на рівні підприємства будівельної галузі; $Cinvpl$ – планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю), передбачених стратегією розвитку підприємства, %. Вказаний показник визначається на рівні стратегічного планування. Також розглядається склад та структура інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю), націлених на впровадження стратегії розвитку будівельного підприємства, зокрема, оцінюються: їх

обсяги, динаміка за визначений період; структура за джерелами фінансування (власні та залучені фінансові кошти), динаміка щодо такої структури в часовому вимірі тощо; C_{invger} – звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, %. У разі, якщо було отримано рівень ефективності нижче прогнозного, визначеного на плановому рівні, здійснюється висновок щодо неефективності інвестицій (оновлення основних засобів та нематеріальних активів), неефективного управління інвестиційним за цим напрямком на стратегічному рівні досліджуваного будівельного підприємства. Якщо інвестування (вкладення у вказані активи (основні засоби та нематеріальні активи)) виявилось збитковим за результатами впровадження стратегії розвитку, констатується неефективність інвестиційного управління, загрозові явища за даним напрямком на вказаному підприємстві галузі.

Якщо $Effst > 1$ – здійснюється висновок щодо забезпечення позапланової ефективності впровадження стратегії розвитку та дії додаткових факторів впливу. Зокрема, оцінюється ефект впливу впровадження інновацій $(B_{Innpr} - B_{Innpl}) / B_{Innpr}$ %, ефект оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління (C_{syneff} %); де B_{Innpl} – інновації у кількісному або вартісному вимірі, визначені на рівні стратегічного планування; B_{Innpr} – впровадження інновацій у кількісному або вартісному вимірі відповідно до результатів стратегічного управління на досліджуваному будівельному підприємстві; C_{syneff} % - синергетичний ефект від оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління, інновацій. В складі напрямків оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління визначаються: зміна витратомісткості; інші варіанти трансформацій.

Якщо $Effst = 0$ або ≤ 1 – визначається досягнення стратегічних планових показників на рівні будівельного підприємства. Якщо $Effst < 0$ – встановлюється факт відсутності досягнення стратегічних планових показників на рівні досліджуваного будівельного підприємства.

КОРСУН Наталья

к.э.н., доцент, доцент кафедры информационных технологий и моделирования экономических процессов

КОНДРОВСКАЯ Мария

старший преподаватель кафедры информационных технологий и моделирования экономических процессов

Белорусский государственный аграрный технический университет

**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО
СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Молочное скотоводство – одна из ведущих отраслей животноводства. Оно дает свыше 25 % валовой продукции сельского хозяйства Беларуси. В этой отрасли сконцентрировано 20 % основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения и 1/3 фондов животноводства, соответственно 33% и 50 % трудовых ресурсов.

Основной программой дальнейшего развития отраслей животноводства является Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 гг.

Цель Государственной программы является повышение эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также повышение их конкурентоспособности, обеспечение внутреннего рынка страны отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и надлежащего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса [1].

Среди важнейших факторов интенсивного развития молочной отрасли Республики Беларусь будет оставаться, как и прежде, кормопроизводство и кормление животных, от которых зависит рост продуктивности коров.

Дальнейшее развитие молочного скотоводства должно осуществляться за счет совершенствования селекционно-племенной работы для создания конкурентоспособной белорусской молочной коровы, которая бы могла на каждые 100 кг своего живого веса давать 1500 кг молока при затратах корма 0,7–0,8 кормовых единиц на 1 кг продукта, специализации молочного скотоводства и внедрения ресурсосберегающих технологий на основе использования средств механизации и автоматизации производственных процессов [2].

Для сельского хозяйства Беларуси, которое специализируется в животноводческом направлении, первостепенное значение для повышения продуктивности животных и эффективности производства

имеет развитие кормовой базы, увеличение на этой основе производства разнообразных и полноценных кормов и достаточное кормление всех видов скота.

Возможности кормовой базы скотоводства в республике задействованы не в полной мере. В первую очередь это касается сенокосов и пастбищ, используемых в основном экстенсивно.

Поэтому перспективный резерв в увеличении объемов кормов для скотоводства — интенсификация кормопроизводства, обеспечивающая товаропроизводителям поступления основной массы прибыли. Выход из сложившегося положения видится в создании надлежащих производственных и экономических предпосылок, позволяющих наращивать объемы продукции при наименьших затратах на единицу последней.

Необходима максимальная реализация потенциала продуктивности сельскохозяйственных животных за счет соблюдения технологических регламентов при производстве продукции животноводства.

Для выявления основных факторов повышения среднегодовой продуктивности коров в Республике Беларусь по 608 сельскохозяйственным организациям с развитым молочным скотоводством нами была построена следующая корреляционная модель:

$$Y_x = -2,309 + 0,0026 \cdot X_1 + 0,0278 \cdot X_2 + 0,0636 \cdot X_3 + 0,3145 \cdot X_4 + \\ + 0,8187 \cdot X_5 + 0,0483 \cdot X_6 \quad (1)$$

$$R = 0,8359 \quad R^2 = 0,6987 \quad F = 232,24$$

где Y_x – среднегодовая продуктивность коров (ц);

X_1 – основные средства на 100 гектаров сельхозугодий (млн руб.);

X_2 – затраты труда на 1 голову (чел.- час.);

X_3 – выход кормовых единиц на 100 балло-гектаров сельхозугодий (ц к. ед.);

X_4 – расход кормов на 1 голову (ц);

X_5 – расход концентратов на 1 голову (ц);

X_6 – плотность поголовья коров на 100 га сельхозугодий (гол./100 га).

Анализ модели показал, что наибольшее влияние на повышение продуктивности коров оказывает увеличение расхода кормов на 1 голову и особенно увеличение доли концентрированных кормов в рационе. Для сбалансированности кормовых рационов по белку используются зерновые и зернобобовые культуры, урожайность которых является мерилем кормовой базы.

Таким образом, одним из основных показателей уровня интенсивности в молочном скотоводстве является расход кормов на одну голову. Как правило, хозяйства с более интенсивным уровнем кормления вкладывают больше средств в расчете на одну корову и получают более высокую их продуктивность. Интенсификацию отрасли молочного

скотоводства следует начинать с укрепления и совершенствования кормовой базы.

Увеличение же затрат труда на 1 голову молочного стада (чел.-час.) приведет лишь к незначительному росту продуктивности коров. Применение новых, более современных технологических и технических систем, использование высокоэффективных машин и оборудования, кормовых средств достаточного объема и качества позволят сегодня значительно сократить потребности в трудовых и материальных ресурсах.

Это при высоком уровне производительности труда обуславливает, в конечном счете, значительное снижение фондоемкости, материалоемкости и себестоимости продукции и, как следствие, повышение ее конкурентоспособности. Таким образом, на основе вышеизложенного можно заключить, что дальнейшее увеличение и повышение эффективности производства молока тесно связано с ростом уровня интенсификации, углублением специализации и концентрации производства. Перспективное развитие скотоводства предполагает необходимость совершенствования генетического потенциала животных и кормовой базы, снижение себестоимости и удельных затрат кормов. Наряду с новым строительством необходимо также техническое перевооружение ферм и комплексов, применение интенсивных технологий и строгое их соблюдение, повышение качества производимой продукции, широкое внедрение передового опыта организации производства и совершенствование управления им, проведение целенаправленных мер, позволяющих обеспечить производство конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Список использованных источников

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Беларуси на 2016–2020 годы // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Минск, 2016 – 94 с.
2. Субоч, Ф.И. Инновационная система национальной продовольственной конкурентоспособности: состояние и перспективы развития / Ф. И. Субоч. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 291 с.

КОСТАКОВА Ліна

старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла
Туган-Барановського

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ЇЇ СУТНІСТЬ

Серед основних проблем пов'язаних із дослідженням ефективності виробництва є: нечіткість щодо концепції ринкових основ аналізу змісту витрат та результатів діяльності підприємства, недосконалість стану законодавчих установ, брак послідовної мотивації щодо створення системи регулювання витрат та результатів діяльності, складнощі із обробкою економіко-статистичної інформації, відсутність нормативних показників аналізу становища та регуляції їх на міжгалузевому та регіональному ступенях розвитку відносин тощо.

Сучасний стан розвитку відносин в Україні, вимагає розв'язання першорядного завдання, що пов'язане з розв'язанням проблем стосовно зростання ефективності виробництва як основи нарощування економічного потенціалу окремих виробничих одиниць та країни в цілому. Зазвичай, ефективність виробництва буде зростати на тих підприємствах які мають у своєму розпорядженні значну кількість природних ресурсів та вміють їх раціонально застосовувати у виробничих процесах.

За нинішніх умов господарювання, ефективність виробництва визначається і оцінюється за загальним для всіх ланок економіки принципом - співставленням результатів виробництва та затрат.

Ефективність виробництва визначає його результативність, яка знаходить своє віддзеркалення у зростанні прибутковості підприємства та доходів жителів України.

Ефективності виробництва, з боку підприємств, має приділятися значна увага, оскільки дана категорія відноситься до показників, що узагальнюють результати його діяльності, визначаючи ступінь використання ресурсів з точки зору раціональності.

Що до досліджень у галузі ефективності виробництва, то ґрунтовне її висвітлення знайшло своє відображення у працях Дж. Долана, К. Макконнелла, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Андрійчука, О. Біттера, А. Даниленко, О. Шпичака, А.В. Бачуріна, А.Х. Бенуні, Б.М. Болотіна, О.Д. Василика, Г.В. Губіна, Е.П. Дунаєва, А.І.Касьянова, В.П. Красовського, В.Н. Лексіна, В.В.Леонтєєва, П.А. Малишева, В.А.Медведєва, В.В. Новожилова, А.М.Омарова, Р.М., Петухова, Т.С. Хачатурова, М.Г. Чумаченко та інших науковців.

Питання ефективності виробництва постійно посідали вагоме місце поміж назрілих питань економічної науки. Слово «ефект» з латинської

перекладається як «результат». Поняття «ефективність», у свою чергу інтерпретується як результативність чогось. Поняття ефект відображає результат, як наслідок змін стосовно стану конкретного об'єкта, що обумовлений впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Ефект - є дельтою, приростом певної змінної або різницею між попереднім та наступним значеннями. Величина такої дельти може бути або додатною величиною, або від'ємною, або взагалі дорівнювати нулю. Аналогічно і ефект може бути хоч позитивною величиною, хоч негативною, хоч нульовою.

Характерною ознакою ефективної діяльності підприємства є раціональне використання всіх наявних на підприємстві ресурсів.

Ефективність виробництва характеризує комплексне відображення кінцевих результатів вживання засобів виробництва, предметів праці та праці за відповідний проміжок часу .

В закордонних країнах, де ринкова економіка є розвиненою, з метою визначення результативності того чи іншого суб'єкту, використовується таке поняття, як продуктивність системи виробництва та обслуговування. Під нею розуміється ефективне використання таких ресурсів, як праця, капітал, земля, матеріали, енергія, інформація тощо, які приймають участь у створенні різних благ. Тож, ефективність виробництва та продуктивність системи є за своєю сутністю категорії які можна вважати синонімами, які визначають одні й ті самі продуктивні процеси. Також слід розуміти, що загальна продуктивність системи є категорією значно ширшою, ніж продуктивність праці та ефективність виробництва.

Таким чином, економічна ефективність є складною та багатогранною категорією економіки підприємства, а також виступає базою матеріально-структурної, системної та функціональної характеристик функціонування господарюючих суб'єктів, передбачаючи отримання максимальних результатів за умов використання мінімальної кількості витрат живої та уречевленої праці.

Список використаних джерел

1. Безугла В.О. «Страховання»: навч. посіб. / В.О. Безугла, І.І. Постіл, Л.П. Шаповал – К: «Центр учбової літератури», 2008. – 680 с.
2. Ящук С.К., Ящук А.К. Ефективність у господарській діяльності підприємств за перехідної економіки // Економіст. – 2008. - №8 . – С. 13-18
3. Кривошея-Гулько О.І. Теоретико-методичні аспекти дослідження сутності та поняття прибутку / О.І. Кривошея-Гулько // Агроінком. – 2010. - №10.12. – С.98-101.

КОФАНОВ Олексій

к.т.н., к.е.н, старший викладач кафедри інженерної екології
Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»

**ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ У КРАЇНАХ СВІТУ НА
ОСНОВІ МЕТОДІВ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ**

Україна має вельми значний науково-технічний потенціал, однак, за даними «The World Bank» [10], витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в країні складають до 0,5 % від ВВП, що значно нижче, ніж у таких країнах, як Ізраїль, Швеція, Японія тощо (не менше як 3–4 % від ВВП). Отже, актуальним є розвиток не тільки інноваційного підприємництва, але й стартап-проектів. Стартапам, за оцінками фахівців, притаманні високі ризики, тому за даними [9], лише 10 % них можуть досягти успіху. І великою мірою це зумовлюється недостатнім розвитком маркетингових засад реалізації стартапів.

Відповідно [11], як економічний термін вперше поняття «стартап» було вжито у 1976 році журналом «Forbes», а у 1977 році у виданні «Business Week» було вперше застосовано термін «стартап-компанія». На сьогодні існує низка наукових поглядів щодо тлумачення цих понять. Отже, на основі вивчення наукової літератури нами систематизовано найбільш поширені тлумачення щодо сутності «стартап-проектів» (стартапів) [2], [4], а також запропоновано розширити понятійний апарат авторським визначенням на основі синергетичного підходу [3].

Однією з складових запропонованого тлумачення стартапів є VUCA-середовище [6], яке характеризується мінливістю, нестійкістю (volatility), невизначеністю (uncertainty), складністю (complexity), а також певною незрозумілістю (ambiguity). Тобто показники такого VUCA-середовища постійно змінюються, а воно має «хаотичний» характер. Тому і стратегічне планування реалізації стартап-проекту потребує неординарних підходів [7], а для отримання конкурентних переваг стартапам потрібна синергія, яка виникає завдяки взаємодії інструментів менеджменту і маркетингу.

Під час проведення маркетингового аналізу важливо визначити перспективність реалізації певного стартап-проекту. При цьому необхідно враховувати й потенційну успішність стартапів у країні в цілому. Отже, актуальним є встановлення показників економічного середовища (ПЕС) й соціально-економічних явищ, що визначають успішність реалізації стартапів у країні.

Для кількісної оцінки успішності реалізації стартапів у країнах світу використовувались міжнародні індекси й рейтинги, що враховують ПЕС в інтегрованому вигляді, а також статистичні дані щодо певних

макроекономічних показників. Статистичні дані було взято за 2014–2016 роки. Побудова регресійних моделей виконувалась за допомогою програмного комплексу «ММТ–Complex (MathModel Tool)» (Console Application) [5]. Графічний матеріал і деякі розрахунки виконувалися із застосуванням Microsoft Office Excel, SPSS Statistics та Gnuplot.

Ключовим є показник кількості успішно реалізованих стартапів у країні (St) [8]. Було взято відношення показника St до його середнього значення ($St_{av.}$) серед досліджуваних країн світу ($St / St_{av.}$). Таким чином, чим більшим є розраховане значення $St / St_{av.}$, тим вищою є потенційна успішність реалізації стартап-проектів у державі. Для інших незалежних ознак також використовувалось відношення до відповідного середнього значення серед досліджуваних країн світу [5]. Напрямок зв'язку між показниками визначали як прямий (позитивний) або обернений (негативний) за знаком коефіцієнта кореляції r . Відповідно до рекомендацій авторів [1], застосовували коефіцієнт кореляції Спірмена r . При цьому оцінку достовірності апроксимаційних економіко-математичних моделей проводили із використанням коефіцієнту детермінації R^2 .

Таким чином, у дослідженні встановлено, що основними детермінантами, які обумовлюють успішність реалізації стартап-проектів, є:

- зовнішні детермінанти, що характеризуються конкурентним середовищем, особливостями попиту і пропозиції, правовим забезпеченням, фінансуванням, науково-технологічним рівнем, організаційно-виробничими та економіко-технологічними чинниками;
- внутрішні детермінанти, що характеризуються показниками колективу, ресурсними можливостями, внутрішньою організацією й інфраструктурою, керівництвом і лідерством тощо.

З'ясовано, що вплив цих детермінант обов'язково потрібно враховувати під час реалізації проектів у певному маркетинговому середовищі для визначення доцільності і підвищення успішності ринкового провадження стартапів.

Ґрунтуючись на зазначених детермінантах, а також використовуючи статистичні дані авторитетних організацій щодо ПЕС у країнах світу за допомогою методу регресійного аналізу визначено, що найбільший вплив на успішність реалізації стартап-проектів чинять показники, що характеризують (у порядку зростання):

- ступінь глобалізації ($r = 0,76$);
- інноваційний потенціал ($r = 0,77$);
- рівні свободи ($r = 0,78$);
- відкритість даних ($r = 0,82$);
- ринковий потенціал ($r = 0,83$) і
- легкість здійснення підприємницької діяльності ($r = 0,85$).

Список використаних джерел

1. Дюкина Т. О. Модифицированный коэффициент корреляции. Аналитика и управление данными в областях с интенсивным использованием данных : сб. науч. трудов XIX Междунар. конф. DAMDID / RCDL'2017 10–13 октября 2017 г. Москва : ФИЦ ИУ РАН, 2017. С. 136–141.
2. Кофанов О. Є. Аналіз науково-практичних підходів до визначення економічної сутності стартап-проектів. Науковий вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. Сер. Економічні науки. 2017. № 3(81). С. 45–53.
3. Кофанов О. Є. Маркетингове стратегічне планування й управління процесом реалізації стартап-проектів. Вчені записки «КРОК» : зб. наук. праць. 2018. № 52 (4). С. 164–169. DOI: 10.31732/2663-2209-2018-52-164-169.
4. Кофанов О. Є., Зозульов О. В. Аналіз теоретичного підґрунтя маркетингового забезпечення стартап-проектів. Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання : зб. тез допов. шостої Всеукр. наук.-практ. конф. Національної академії Національної гвардії України, 17 листоп. 2016 р. С. 130–133. URL : http://nangu.edu.ua/?page_id=2118 (дата звернення : 24.11.2018).
5. Кофанов О. Є. Комплекс маркетингових стратегій стартап-проектів та побудова математичних моделей прогнозування їх успішності на ринку науково-технічної продукції. Вчені записки Університету «КРОК» : зб. наук. праць. 2018. № 51 (3). С. 143–150. DOI: 10.31732/2663-2209-2018-51-143-150.
6. Bennett N., Lemoine G. J. What VUCA really means for you. Harvard Business Review. 2014. URL : <https://hbr.org/2014/01/what-vuca-really-means-for-you> (дата звернення : 11.09.2018).
7. Berinato S. A framework for understanding VUCA. Harvard Business Review. 2014. URL: <https://hbr.org/2014/09/a-framework-for-understanding-vuca> (дата звернення : 11.09.2018).
8. Countries. Startup Ranking : веб-сайт. URL : <http://www.startupranking.com/countries> (дата звернення : 10.01.2017).
9. Patel N. 90 % of startups fail : Here's what you need to know about the 10 %.
10. Forbes. 2015. URL : <https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10>
10. Research and development expenditure (% of GDP). The World Bank : веб-сайт. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/gb.xpd.rsdv.gd.zs> (дата звернення : 21.12.2018).
11. Sun K. In and Around Language : What's Up with "Startup"? The Harvard Crimson : веб-сайт. URL : <http://www.thecrimson.com/article/2011/11/17/startup-language-idea/> (дата звернення : 11.02.2017).

МИСКІН Юрій

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ЧИСЕЛЬНОСТІ ПОСТІЙНОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Одним із основних показників, який характеризує соціально-економічне середовище в державі є чисельність постійного населення. Динаміка його зміни за період 2007-2018 років свідчить про серйозні проблеми у соціальній та економічній сферах країни (рис. 1).

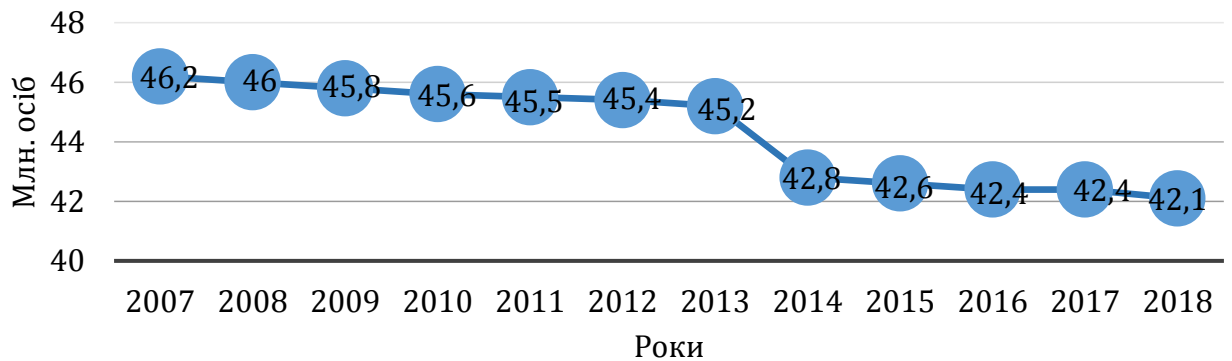


Рис. 1. Динаміка чисельності постійного населення (на кінець року) в Україні за період 2007 – 2018 року

Джерело: складено автором на основі [1]

Враховуючи важливість даного показника та негативну тенденцію динаміки його зміни протягом останніх 20 років, розглянемо динаміку зміни чисельності постійного населення України у більш тривалому ретроспективному періоді (рис. 2).

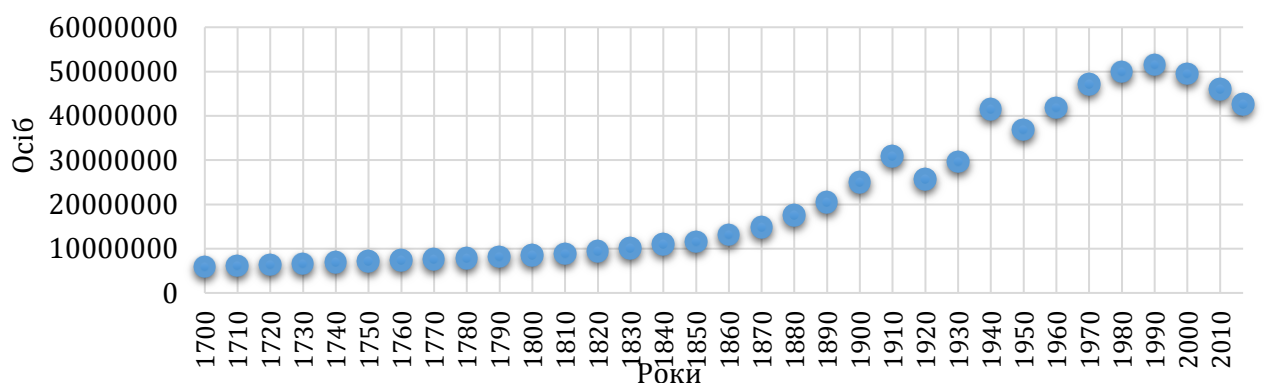


Рис. 2. Динаміка чисельності постійного населення (на кінець року) в Україні за період 1700 – 2017 року

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Як видно з рис. 2, у періоді з 1700 року по сьогоднішній день є 3 відрізки, коли чисельність постійного населення зменшувалася. Перший відрізок (1910-1920 роки) співпадає з періодом Першої світової війни, що логічно пояснює скорочення чисельності населення. Другий відрізок (1940-1950 роки) припадає на часи Другої світової війни. Третій відрізок (1990-2018) – часи незалежності України. Динаміка зміни чисельності постійного населення з 1990 року є негативною і свідчить про неефективне державне управління соціально-економічними процесами в країні (рис. 3).

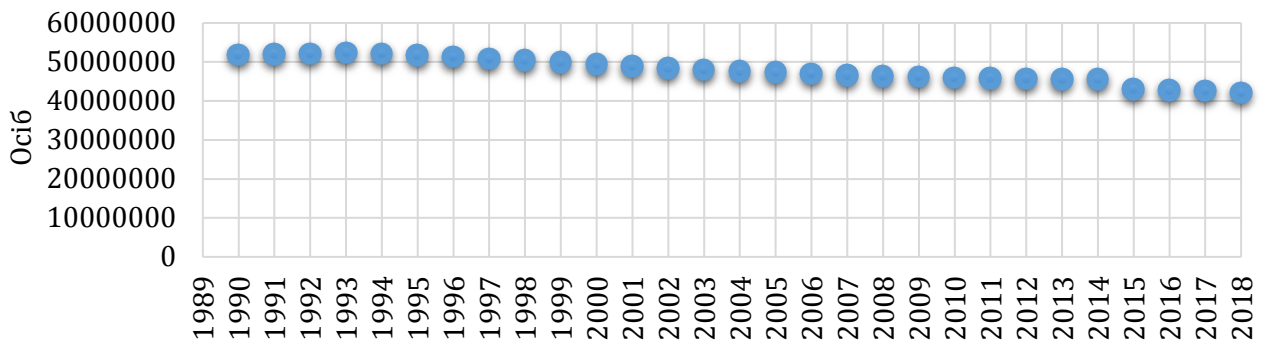


Рис. 3. Динаміка чисельності постійного населення (на кінець року) в Україні за період 1990 – 2018 року

Джерело: складено автором на основі [1].

З метою оцінки наслідків дії негативної тенденції в динаміці чисельності постійного населення України, спрогнозуємо стан чисельності населення в державі, якщо не буде зроблено ніяких кардинальних змін. Для цього використаємо кореляційно-регресійний аналіз.

Розрахунок коефіцієнту кореляції Пірсона (склав -0,98) на основі даних 27 звітних ретроспективних періодів засвідчив наявність статистичної оберненої залежності між чисельністю постійного населення та часовими періодами (у розрахунку звітний період рівний одному року).

Наявність кореляції стало базисом для подальшого розрахунку регресії між значеннями чисельності постійного населення України у розрізі часового горизонту.

За результатами оцінки регресії на основі різних функцій, визначено, що величина вірогідності апроксимації є найбільшою для поліноміальної функції другого ступеня (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка регресії між значеннями чисельності постійного населення України у розрізі часового горизонту

Назва функції	Математичний опис функції регресії	Величина вірогідності апроксимації (R ²)
Експоненціальна	$y = 2E+11e^{-0,008x}$	0,962
Лінійна	$y = -360,84x + 771042$	0,9668

Логарифмічна	$y = -7E+05 \ln(x) + 6E+06$	0,9666
Поліноміальна (ступінь 2)	$y = -2,7069x^2 + 10486x - 1E+07$	0,9696
Степенева	$y = 4E+54x^{-15,11}$	0,9617

Джерело: складено автором.

З табл. 1 видно, що регресія між значеннями чисельності постійного населення України у розрізі часового горизонту найточніше описується наступною функцією: $y = -2,7069x^2 + 10486x - 1E+07$.

На основі отриманої функції регресії спрогнозуємо чисельність постійного населення України. Результати прогнозу наведено на рис. 4.

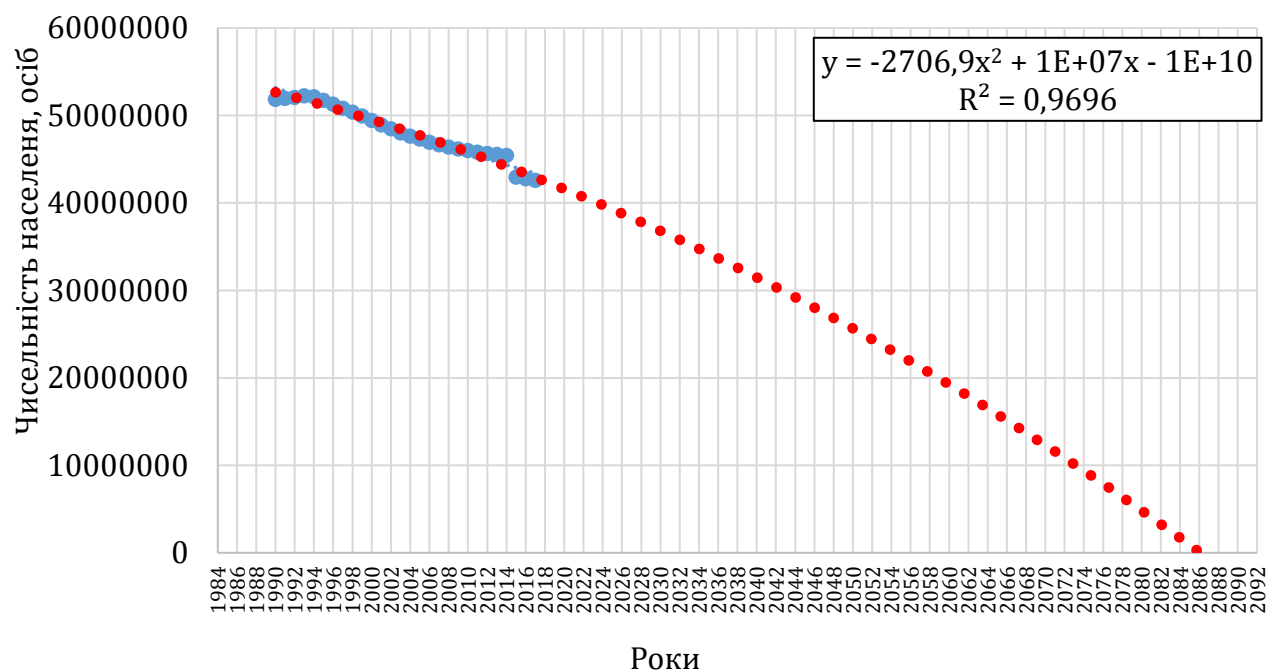


Рис. 4. Прогноз зміни чисельності постійного населення (на кінець року) в Україні

Джерело: складено автором на основі [3, с. 267]

З рис. 4 видно, що тенденція у скороченні чисельності постійного населення України є загрозовою для національної безпеки держави і потребує негайного осмислення з метою кардинальних змін.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт ДССУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Украины
3. Мискін Ю. І. Імперативи соціалізації бюджетної політики України [монографія] / Ю. І. Мискін. – Київ: Аграр Медія Груп, 2019. – 508 с.

НІКОЛАЙЧУК Тетяна

аспірант кафедри економіки природокористування
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

**«LAWSON» ПІДХІД РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКО-ТРУДОВИХ
КОНСТРУКЦІЙ У СФЕРІ ЗАПОВІДНОЇ СПРАВИ УКРАЇНИ**

Ринкові перетворення в економіці країни викликали необхідність перегляду інституту стимулювання трудових відносин у сфері природно-заповідного фонду з позиції економічного забезпечення. Контрактна форма економіко-трудоного договору, як метод стимулювання персоналу до ефективної роботи дає можливість раціонально регулювати чисельність та якісний склад персоналу, поліпшувати структуру зайнятості, в разі потреби, додатково залучати кваліфікованих працівників зі сторони. Тому, контракт у сфері природно-заповідного фонду необхідно розглядати не як, законодавчо-закріплену конструкція, а як комплексний підхід до реформування системи відносин між працівником та роботодавцем, який може стати гарним підґрунтям для зміни формату та стилю роботи установ природно-заповідного фонду України (далі – ПЗФ).

Запровадження інноваційного «lawson» підходу до розгляду контрактних відносин, як методу організації роботи установ природно-заповідного фонду; «law» - з англійської мови перекладається як закон, право; «son» - в даному випадку скорочення від англійського слова «economy» - економіка. У випадку інтеграції та застосування «lawson» підходу під час розвитку контрактних відносин, ми перш за все, розуміємо контракт як інструмент економічного забезпечення та мотивації персоналу, а не як засіб порушення їх прав. В царині заповідної справи «lawson» підхід до визначення дефініції контракту передбачає новий рівень управління підприємством, установою, організацією, економічний вигідний інструмент регулювання трудових відносин як для адміністрацій установ ПЗФ, так і для співробітників (рис. 1).

персонал установ ПЗФ:	установи ПЗФ України:
інструмент економіко-соціального забезпечення трудових прав: інструмент формування додаткових методів фінансового заохочення працівників та залучення в галузь висококваліфікованих "топових" спеціалістів	гнучка форма економіко-адміністративної системи організації праці, регулювання кількісного та якісного складу персоналу установ ПЗФ, інструмент страхування ризиків від незаконного поновлення порушників трудової дисципліни, новий метод менеджменту

Рис. 1. Lawson підхід до формування контракту як економіко-трудоного інструменту

Джерело: розроблено автором на підставі [1], [2], [3].

Для розвитку с lawson системи економічно - трудової організації персоналу установ природно-заповідного фонду необхідно формування наступних засад:

1) нормативно-інституціональне визначення, що посадові особи служби державної охорони (далі – СДО) природно-заповідного фонду України, працевлаштовуються за контрактною формою трудового договору з вичерпним переліком посад;

2) формування економіко-організаційних інструментів організації праці посадових осіб СДО, шляхом розроблення уніфікованого галузевого документу (наприклад, Положення про дисципліну посадових осіб служби державної охорони природно-заповідного фонду, яке буде включати чіткий перелік підстав притягнення до дисциплінарної відповідальності відповідних посадовців, процедуру розірвання контрактів з підстав не передбачених законодавством про працю, умови додаткового фінансово-організаційного, економічного та соціально-побутового стимулювання, механізмів страхування, звід правил етики поведінки, умови страхування, підстави та порядок притягнення до матеріальної відповідальності тощо);

3) розроблення типової форми контракту, як економіко-трудоного механізму організації праці персоналу ПЗФ з необхідними регуляторними актами (наприклад, уніфікована посадова інструкція за кожною категорією професії/посади);

4) формування механізмів економіко-фінансової відповідальності працівників заповідної галузі (наприклад, розроблення типового договору про індивідуальну матеріальну відповідальність, за окремим переліком матеріально-відповідальних посад: начальник відділу збереження та відтворення природних екосистем, начальник природоохоронного науково-дослідного відділення);

5) формування економіко-психологічних важелів впливу на порушників трудової дисципліни (наприклад, посадова особа служби державної охорони природно-заповідного фонду, яка була звільнена за порушення вимог контракту в частині порушення природоохоронного законодавства, не має право у майбутньому претендувати на заняття посад, які належать до переліку служби державної охорони установ природно-заповідного фонду, інших природоохоронних органів або керівних посад системи ПЗФ);

6) створення економіко-організаційних засад носіння табельної зброї та спеціальних засобів посадовими особами служби державної охорони природно-заповідного фонду (наприклад, укладення договору про індивідуальну матеріальну відповідальність);

7) формування у контрактах широкої схеми засобів економіко-соціального заохочення працівників ПЗФ до праці, а також підстави адміністративно-економічного страхування для адміністрацій установ ПЗФ (наприклад, настання дисциплінарної відповідальності, умови

дострокового розірвання контракту з ініціативи роботодавця з підстав, установлених у контракті, але не передбачених чинним законодавством пунктом;

8) еколого-економічний зонінг відповідальності персоналу заповідного фонду в залежності від статусу: працівник чи посадова особа.

Враховуючи вищевикладене ми можемо дійти висновку, що у працівників установ ПЗФ, що мають статус посадових осіб, формується дефініція N- дисциплінарної («natural» – з англ. мови природа) відповідальності, як виду спеціальної дисциплінарної відповідальності [4]. «N- дисциплінарна відповідальність» (авторське трактування)- це обов'язок посадової природно-заповідного фонду відповідати за здійснений ним дисциплінарний вчинок, який призвів до пошкодження або знищення цінних природних екосистем, знищення занесених у Червону книгу України зникаючих і рідкісних видів рослинного та тваринного світу, рослинних угруповань, типів природних середовищ, унікальних природних комплексів чи біотопів та нести міру стягнення, в тому числі еколого-економічного характеру, передбачену чинним законодавством. Вважаємо, що для певної категорії працівників установ ПЗФ вчинення порушення трудової дисципліни, що тягне за собою еколого-економічну відповідальність (наприклад, знищення фауністичних угруповань, які занесені до Червоної книги України) є набагато тяжким ніж загально загально- дисциплінарну (наприклад, прогул). В той же час механізми N-дисциплінарної відповідальності повинні включати в себе не тільки трудову складову, алей еколого-економічну, як інструмент відновлення пошкоджених природних комплексів винним посадовцем. Метод lawson, як інструмент регулювання економіко-трудоу відносин, дасть можливість симбіозу інструментів стимулювання персоналу до праці, застосування економіко-соціальних стягнень, мінімалізації порушень прав співробітників природно-заповідного фонду, оперативному врахуванню змін в економіці та суспільстві, відмови від застарілих та неефективних моделей роботи.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992р., № 2456-ХІІ// Відомості Верховної Ради України (ВВР) .- 1992.- № 34. Ст. 503.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.08.1995 № 597 «Про Типову форму контракту з керівником підприємства, що є у державній власності» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/597-95-%D0%BF>.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.07.2000 № 1127 «Про затвердження Положення про службу державної охорони природно-

заповідного фонду України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1127-2000-%D0%BF>

4. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затверджений Державною службою заповідної справи від 12.09.2003 за погодженням з Міністерством праці та соціальної політики України. Випуск 3. Розділ "Заповідна справа". – Київ, 2003.- 42с.

ОРЛОВА Вікторія

к.т.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

БРИНЬКО Анастасія

студент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Університет імені Альфреда Нобеля

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Методи та моделі соціально-економічного прогнозування засновані на теорії прогнозування (прогностиці), яка сформувалась порівняно недавно, хоча питаннями пророкування, прогнозування людство цікавилось протягом усієї історії розвитку. Під пророкуванням розуміють достовірне, засноване на логічній послідовності судження про стан будь-якого об'єкта (процесу або явища) у майбутньому. Основними поняттями прогностики є поняття прогнозу та прогнозування. Під прогнозом розуміють науково-обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта в майбутньому або альтернативні шляхи та терміни досягнення цих станів [1].

Прогнози можна умовно розділити на три види [2]. Загальний прогноз визначає можливість або неможливість настання деякої події. Якісний прогноз передбачає опис майбутньої ситуації. Кількісний прогноз передбачає визначення числових характеристик майбутньої ситуації на основі точкових або інтервальних оцінок.

На сьогодні, за оцінками фахівців, налічується більше ста п'ятдесяти різноманітних методів соціально-економічного прогнозування, але на практиці в якості основних використовується близько двадцяти. Під методами прогнозування розуміється сукупність прийомів і способів мислення, які дозволяють на основі ретроспективних даних, екзогенних (зовнішніх) й ендогенних (внутрішніх) зв'язків об'єкта прогнозування та їх змін вивести судження певної вірогідності відносно майбутнього його розвитку. Методи прогнозування поділяються на інтуїтивні, комбіновані та формалізовані [3]. У свою чергу інтуїтивний метод поділяється на індивідуальні, колективні експертні оцінки, інтерв'ю, побудову сценаріїв, метод комісій, метод «Дельфі» та матричний метод. Формалізований метод прогнозування поділяється на метод моделювання, метод прогнозної екстраполяції, структурні, сітьові, матричні та імітаційні методи. В даній класифікації закладені деякі класифікаційні ознаки, які дозволяють показати складність і різнобічність проблеми прогнозування та розвиненість методів, застосовуваних при розв'язанні завдань прогнозування. Вибір методу та моделі реалізації визначається в

залежності від ретроспективної інформації, цілями та вимогами до прогнозування, терміном прогнозування тощо.

Змістовність соціально-економічного прогнозування полягає, насамперед у тому, що воно реалізується на базі вже накопичених знань. Наявні знання знімають невизначеність прогнозування. Тому головним принципом прогнозування є принцип послідовного дозволу невизначеності. Інформаційний підхід до прогнозування дозволяє невизначеність прогнозу оцінити ентропією $E_{ост}$, тобто кількістю прогнозованої інформації про майбутній стан процесу або об'єкта, яку не вдалося отримати (рис. 1).

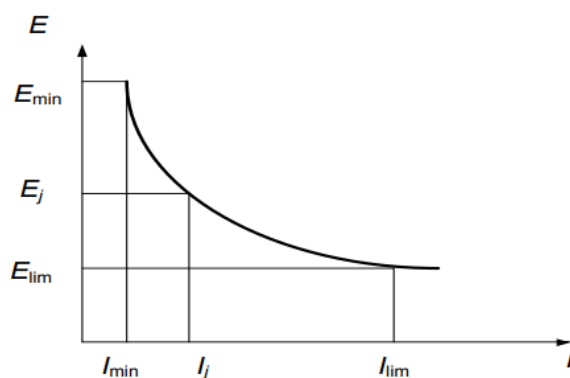


Рис. 1. Гіпотетична залежність ентропії від кількості вихідної інформації

Джерело: побудовано на основі [1].

У даній залежності передбачається, що є вихідна невизначеність, яка визначається мінімальною кількістю інформації, необхідної для прогнозу I_{min} . Якщо такої інформації нема, то прогноз взагалі неможливий. Нехай є поточна кількість інформації I_j , що визначає невизначеність прогнозу. Очевидно, що з ростом вихідної інформації знижується невизначеність прогнозу. При цьому залежність невизначеності від вхідної інформації нелінійна. Також є максимальна гранична кількість інформації I_{lim} , яка може бути використана при прогнозі. Подальше збільшення кількості інформації не зменшує невизначеності прогнозу. Отже, реальна невизначеність знаходиться між граничними значеннями $[E_{lim}, E_{min}]$. У кожному разі існує ентропія, що свідчить про невизначеність прогнозу.

Очевидно, що якість прогнозування залежить від часу. Чим більший час прогнозування, тим більша невизначеність прогнозу. З урахуванням сказаного можна сформулювати залежність $E_{lim} = f(I, t)$. У даній залежності визначено два аргументи: кількість інформації I та період прогнозування t . Конкретний вид залежності визначається предметною областю прогнозування. Однак можна представити гіпотетичну залежність, що

визначає логіку процесу прогнозування залежно від часу прогнозу. Дана залежність наведена на рис. 2.

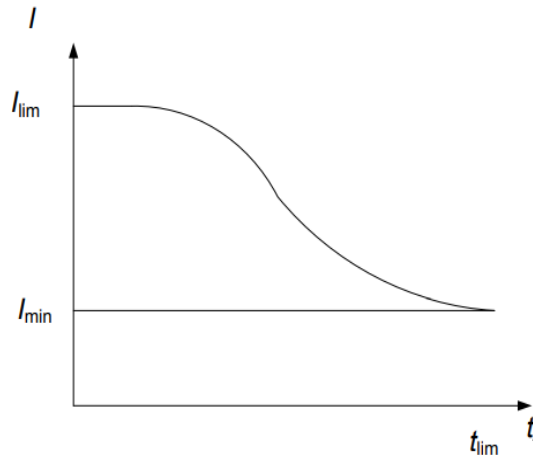


Рис. 2. Гіпотетична залежність між кількістю інформації та часом прогнозування

Джерело: побудовано на основі [1]

Згідно вищенаведеним:

1. Кількість об'єктивно наявної інформації, що забезпечує прогноз, із часом зменшується.

2. Кількість інформації зменшується до певного граничного значення I_{min} відповідного часу, після якого прогноз неможливий.

3. Жодна початкова кількість інформації не забезпечить прогноз на великий інтервал часу. Тому слід говорити про граничний час прогнозування t_{lim} – так званий горизонт прогнозу.

4. Усі прогнози є ймовірнісними. Немає детермінованої відповіді про майбутнє.

5. Зниження ентропії нелінійно. На початковому етапі зі зростанням кількості інформації про процес або об'єкт ентропія знижується швидко. Потім швидкість зниження зменшується. З певного значення інформації швидкість зниження ентропії дуже мала. Тому виникає проблема визначення обсягу інформації, необхідної для прогнозування.

6. Після отримання граничної кількості інформації подальше зменшення ентропії неможливе, тобто є граничне значення інформації, відповідне до залишкової невизначеності, яка не може бути дозволена жодними методами.

Отже, прогнозування соціально-економічних процесів займає особливо важливе місце як високотехнологічний метод наукового аналізу і передбачення. Сутність даного наукового та навчального напрямку полягає в систематичному аналізі соціальних процесів через призму теоретико-методологічних принципів для виявлення проблем і тенденцій суспільного розвитку, визначення шляхів вирішення соціальних завдань. В сучасних

умовах уміння передбачати і прогнозувати майбутнє, а отже, і впливати на соціальні процеси стає також одним з найцінніших якостей фахівця.

Список використаних джерел

1. Клебанова Т.С. Прогнозування соціально-економічних процесів / Т.С. Клебанова, В.А. Курзенев. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 656 с.
2. Звонар Й.П. Особливості застосування методів прогнозування для оцінки потенційних обсягів збуту/ Й.П. Звонар, В.В. Фецинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua/journal-14/21-stati-14/1709-zvonar-j-p-fetsinets-v-v>
3. Методи і моделі прогнозування, їх класифікація [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://lubbook.org/book_524_glava_8_3.96_model%D1%96_prognozuva.html

ОРЛОВА Вікторія

к.т.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

НОСУЛЬ Катерина

студент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Університет імені Альфреда Нобеля

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА В УКРАЇНІ

Дуже важливим в економіці є поняття мінімальна заробітна плата (МЗП). Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може встановлюватися оплата за виконану працівником місячну норму робіт [1]. Згідно п.5 ст. 38 Бюджетного кодексу України розмір мінімальної заробітної плати визначається в Законі про Державний бюджет на відповідний рік. Якщо простими словами це той рівень, нижче якого роботодавець не може встановлювати плату за працю.

Як і будь-яка система, підвищення МЗП має свої плюси і мінуси. До переваг можливо віднести наступне: завдяки МЗП є стандарти життя для бідних шарів населення; підвищується рівень життя; підвищується споживання, завдяки збільшенню грошей у менш забезпечених шарів населення; зменшуються соціальні витрати держави.

А тепер про недоліки: в деяких компаніях МЗП приводить до звільнень; щоб компенсувати підвищення МЗП відбувається підвищення цін; підвищується стимул до аутсорсингу (це угода, за якою робота виконується людьми з зовнішньої компанії, які зазвичай є також експертами у цьому виді робіт, аутсорсинг часто використовується для скорочення витрат); МЗП є стимулом для роботодавців щодо автоматизації.

Якщо розглядати ситуацію в Україні то, нажаль не можна сказати чогось гарного про нашу мінімальну заробітну плату. Здається, що встановлена мінімальна заробітна плата спрямована не на те, щоб жити, а на те щоб просто вижити. Наприклад, розглянемо які мінімальні заробітні плати існують в Європі (табл. 1).

Таблиця 1

Мінімальна заробітна плата в країнах ЄС

№	Країна	Мінімальна заробітна плата, €
1	Австрія	-
2	Бельгія	1562,59
3	Болгарія	260,76
4	Угорщина	418,47
5	Німеччина	1498,00
6	Греція	683,76
7	Данія	-

8	Ірландія	1613,95
9	Іспанія	858,55
10	Італія	-
11	Кіпр	-
12	Латвія	430,00
13	Литва	400,00
14	Люксембург	1998,59
15	Мальта	747,54
16	Нідерланди	1594,20
17	Польща	480,20
18	Португалія	676,67
19	Румунія	407,45
20	Словаччина	480,00
21	Словенія	842,79
22	Сполучене Королівство Великої Британії та Ірландії	1463,80
23	Фінляндія	-
24	Франція	1498,47
25	Хорватія	465,72
26	Чеська Республіка	468,87
27	Швеція	-
28	Естонія	500,00

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Згідно з табл. 1, середня мінімальна заробітна плата в Європі складає 661 євро на місяць. А тепер порівняємо мінімальну заробітну плату в Україні. Згідно з [1] мінімальна заробітна плата в 2019 р. в Україні складає 4173 грн. або 154 євро. Тобто рівень МЗП у нашій країні значно відстає від європейського.

Отже, скільки плюсів чи мінусів в мінімальній заробітній платі, а те що зараз вона направлена не на життя, а на виживання, і поки ця ситуація не зміниться, то не зміняться і багато факторів, які впливають на рівень життя і бажання жити в Україні

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>
2. Онищенко В. Мінімальна заробітна плата [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7426-minimalnaya-zarplata-2019>

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Наукове обґрунтування необхідності запровадження й активного використання оцінки фінансової стійкості підприємства на основі імітаційної моделі аналізу показників публічного акціонерного товариства „Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України», що дозволить здійснити прогноз і підвищити ефективність газової та нафтопереробної галузей.

В умовах сучасної економіки виживання, конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта, його економічний потенціал багато в чому залежать від ефективності інноваційної діяльності, тому важливо враховувати вплив даного чинника при проведенні прогнозного аналізу впливу компонентів економічного потенціалу на очікувані результати господарської діяльності. Адже стабільність його діяльності в довготерміновій перспективі є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства.

Для її досягнення керівництву підприємства слід приділяти велику увагу стратегічному плануванню, в основі якого є комплексний аналіз економічного потенціалу. Імітаційне (сценарне) моделювання є досить ефективним інструментальним засобом дослідження складних систем [1, с.81]. Використання цього методу дозволяє моделювати й досліджувати системи будь-якої 81 складності без суттєвих обмежень [1, с.82]. Імітаційне як частина адаптивного моделювання складається з таких етапів [1, с. 81-83]:

1. Постановка завдання, та визначення мети експерименту.
2. Опис об'єкта моделювання.
3. Планування експерименту.
4. Складання формального опису об'єкта.
5. Складання опису імітаційної моделі і реалізація моделі на ЕОМ.
6. Перевірка математичної моделі на адекватність (стійкість).
7. Проведення експерименту й обробка його результатів.
8. Аналіз результатів, тобто інтерпретація результатів моделювання і їх використання в процесі проектування складної системи.

Для здійснення імітаційного моделювання фінансово-економічного стану підприємства використаєм Simulink – є середовищем блок-схеми для багатодоменному симуляції і Модельна орієнтованого проектування. Це

підтримує розробку системи, симуляцію, автоматичну генерацію коду, і безперервний тест і верифікацію вбудованих систем. Simulink надає графічний редактор, що настроюються бібліотеки блоків і вирішувачі для моделювання і симуляції динамічних систем. Це інтегровано з MATLAB®, дозволивши вам включити алгоритми MATLAB в моделі і експортувати результати симуляції в MATLAB для подальшого аналізу. Для початку роботи з блоків Simulink обираємо Math - блоки математичних операцій, після чого заходимо блок обчислення модуля Abs, призначення якого виконувати обчислення абсолютного значення величини сигналу. Приклад використання блоку Abs, що обчислює модуль поточного значення синусоїдального сигналу, показаний на рис. 1.

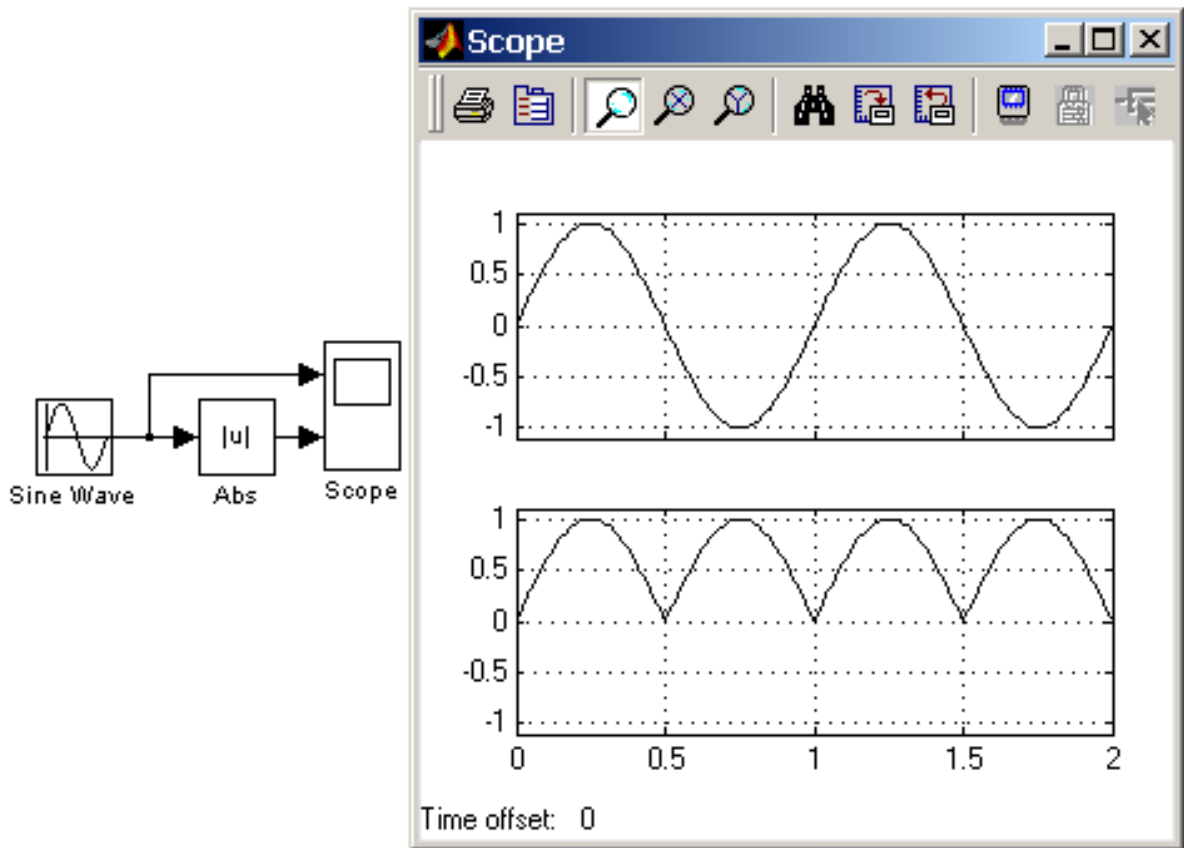


Рис.1. Приклад використання блоку Abs

Джерело: побудовано автором.

Блок Abs може використовуватися також для обчислення модуля сигналу комплексного типу.

Кількість входів і операція (додавання або віднімання) визначається списком знаків параметра List of sign, при цьому мітки входів позначаються відповідними знаками. У параметрі List of sign можна також вказати число входів блоку. В цьому випадку всі входи будуть підсумовувати. Якщо кількість входів блоку перевищує 3, то зручніше використовувати блок Sum прямокутної форми.

Приклади використання блоку Sum показані на рис. 2.

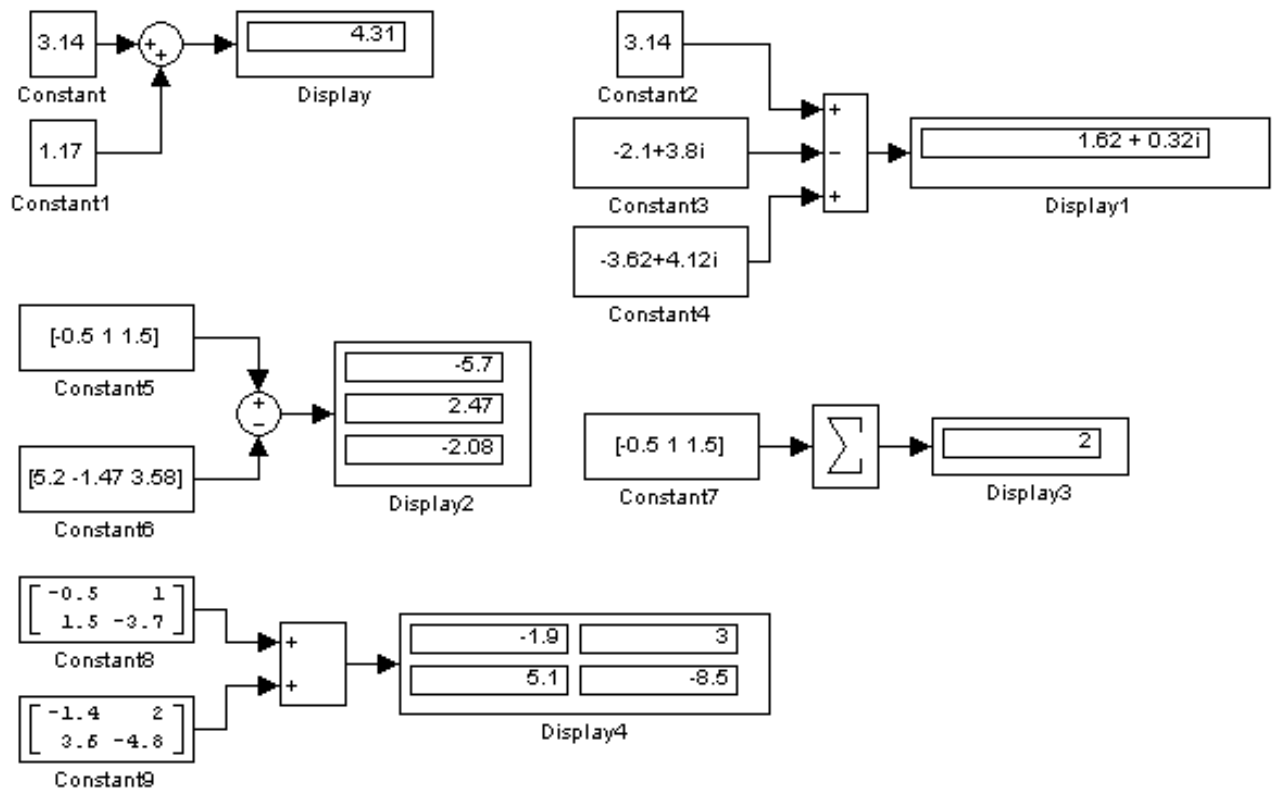


Рис.2. Приклади використання блоку Sum

Джерело: побудовано автором.

Отже, для досягнення результату щодо оцінки можливих сценаріїв розвитку фінансово-економічного стану підприємства і формування стратегії виникає потреба в побудові комплексу адаптивних економіко-математичних моделей динаміки, алгоритму комп'ютерно-числового інтегрування рівнянь моделі, відтворення математичної схеми, цілеспрямованого багатоваріантного обчислювального експерименту, критичного аналізу числової інформації, формування рекомендацій та порад для осіб, що приймають рішення (ОПР) щодо можливих напрямків розвитку.

Список використаних джерел

1. Кравченко Т. В. Адаптивне моделювання стратегії економічного розвитку регіону : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / Кравченко Тетяна Володимирівна ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т». – Київ, 2016. – 264 с.
2. Генеза ринкової економіки: навчальний словник-довідник для студентів вищих закладів усіх рівнів акредитації / Уклад. В.С. Іфтемчук, та ін.; За наук. ред. Г.І. Башнянина. – Львів: Магнолія плюс, 2004. – 682 с.
3. Смерічевський С. Ф. Зв'язано-диверсифіковані системи підприємств: генезис, моделювання та стратегічний аналіз : [монографія] / Сергій Францевич Смерічевський. — Донецьк: ВІК, ДонДУУ, 2008. — 375 с.

4. Князева О. А. Впровадження контролінгу в діяльність великих підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності / О. А. Князева, С. С. Новицька // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 432-436.

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=98514301-0448-4eae-b8bd-10dc0535a851&title=AuditorskiVisnovkiTaRichniFinansoviZvitnostiDerzhavnikhPidprimstvZa2016-Rik>.

6. Офіційний сайт групи «НАФТОГАЗ» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/C4775D249D90051F66D>.

7. Паянок Т.М. Регресійний аналіз в аудиті / Т.М. Паянок // Вісник КНТЕУ 2017, № 1. – С. 117-127.

ПАЯНОК Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

МЕТОДИКА КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ЗА ДОПОМОГОЮ IBM SPSS STATISTICS

Застосування кластерного аналізу дозволяє об'єднати визначений перелік параметрів у групи за спорідненими ознаками. В процесі виконання кластерного аналізу виявляються статистичні зв'язки між аналізованими змінними, які вказують на схожість змінних і, потім, об'єднання виявлених чинників у групи на основі рівня відмінностей між ними. Кількість кластерів залежить від параметрів, що задаються, схожості змінних, що об'єднуються в один кластер. Застосування програмних продуктів дозволяє підвищити ефективність кластерного аналізу і забезпечити його точність.

Задорожня Л.А. в своїй праці проводить комплексний аналіз розвитку регіонів України за макроекономічними показниками до і після фінансової кризи. Запропонована нею методика розрахунку коефіцієнта економічного розвитку регіонів базується на стандартизації показників варіаційним розмахом [6], даний підхід було застосовано і для оцінки України в міжнародному середовищі [4]. Мазур В., Бармута К., Дьомін С., Тхомиров Є. та Биковський М. визначають переваги та недоліки створення інноваційних кластерів. Досліджують їх вплив на економічний розвиток країни та посилення конкурентоспроможності окремих видів діяльності, підприємств за умови створення інноваційних кластерів [2]. Ерік Якобсен у своїй роботі представляє три теоретичні стратегії еволюції кластерів, пов'язує їх з регіональним розвитком та інноваціями, оцінюючи їх вплив на оновлення шляхів розвитку регіонів [1]. Присяжнюк А. узагальнює сучасні механізми та підходи до державного стимулювання розвитку кластерної економіки. Розробляє та обґрунтовує інтегрований адаптивний управлінський механізм взаємодії кластерів та державних органів влади [7].

Завдання кластерного аналізу полягає в формуванні груп: однорідних всередині, об'єкти схожі між собою (умова внутрішньої гомогенності); відмінних від об'єктів в інших групах (умова зовнішньої гетерогенності).

На першому етапі кластерного аналізу обираються наявні статистичні дані, які розкривають мету дослідження.

На другому визначають оптимальну кількість кластерів, яку необхідно розраховувати за допомогою ієрархічної кластеризації. Будується дендрограма ієрархічної кластеризації в програмному продукті

IBM SPSS STATISTICS, яка дозволяє визначити оптимальну кількість кластерів.

За допомогою деревовидної структури розраховують кількість здійснених кроків (20). Знаходять різницю між кількістю параметрів (24 регіони) і кількістю кроків і отримують кількість кластерів, яку доцільно будувати ($24-20=4$ кластера) (рис. 1).

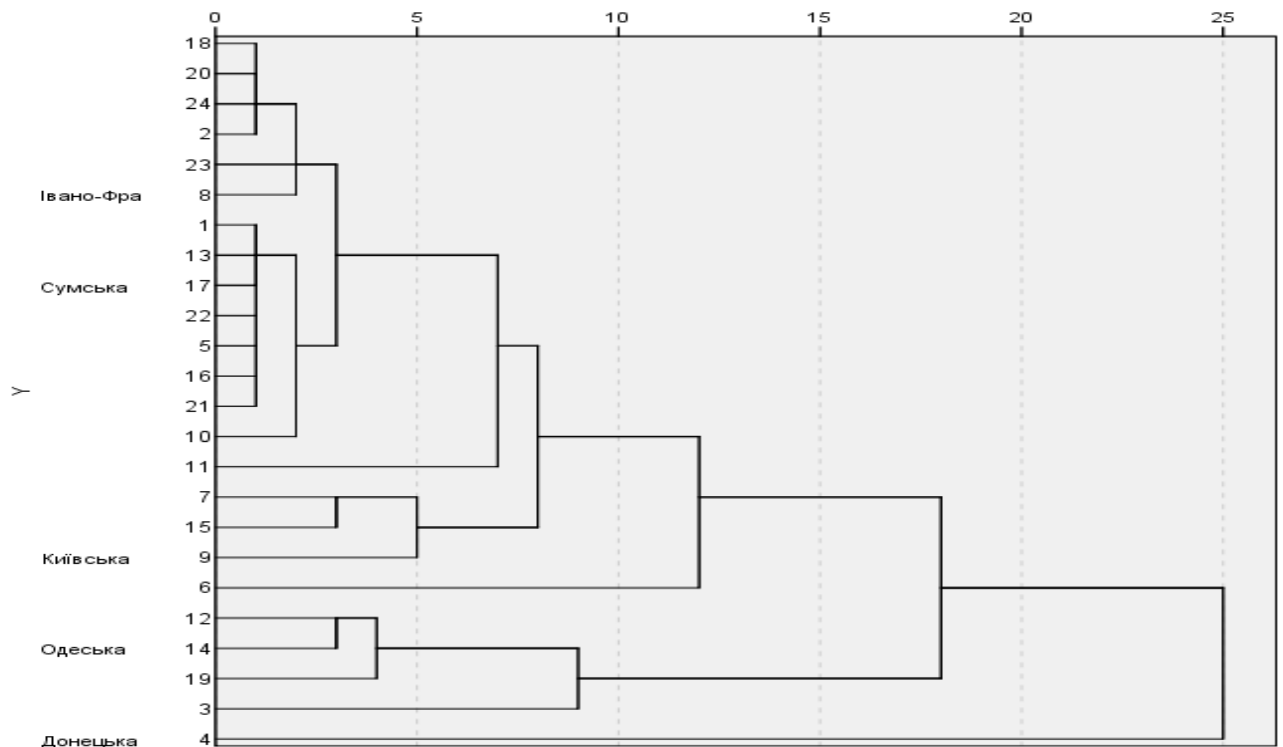


Рис. 1. Дендрограма ієрархічної кластеризації

Джерело: розраховано автором.

На третьому етапі вибирається спосіб виміру відстані між об'єктами (кластерами). Початковою умовою є віднесення кожного об'єкту до одного відповідного кластеру. Зазвичай застосовують квадрат евклідової відстані, відповідно якої відстань між об'єктами дорівнює сумі квадратів різниці між значеннями однойменних параметрів об'єктів. У процесі аналізу сума квадратів різниць розраховується для всіх змінних. Отримані відстані використовуються програмою для формування кластерів. Окрім евклідової існують і інші види відстаней, а саме кореляція Пірсона, косинус, квадрат евклідової відстані, Чебишева, Манхетенська, Мінковського, користувачька відстані.

Необхідно зазначити, що всі параметри стандартизують, і їх вага становиться однаковою. В програмному продукті застосовуються наступні методи стандартизації: z-оцінки, діапазон від -1 до +1, діапазон від 0 до 1, максимальна величина 1, середнє 1, стандартне відхилення [5].

На четвертому етапі формують кластери. Існує два основні методи формування кластерів [3]:

– метод злиття. Початкові кластери збільшуються шляхом об'єднання до тих пір, поки не буде сформований єдиний кластер, який містить усі данні;

– метод дроблення будується на зворотній операції: спочатку усі данні об'єднуються в один кластер, який потім ділиться на частини до тих пір, поки не буде досягнутий бажаний результат.

По замовчуванню програмою застосовується метод злиття, який має наступні сім способів об'єднання об'єктів, а саме міжгрупового і внутрішньогрупового зв'язків, найближчого і найдалшого сусідів, центроїдної і медіанної кластеризації, Уорда. Наприклад, міжгруповий зв'язок об'єднує середні всередині груп. Спочатку розраховується найменше середнє значення відстані між всіма парами груп, а потім об'єднує дві групи, що найбільш близькі між собою. На першому кроці, коли усі кластери є одиничним об'єктами, дана операція зводиться до звичайного попарного порівняння відстані між об'єктами. Термін «середнє значення» має сенс на другому етапі, коли сформовані кластери, які містять більше одного об'єкту.

На п'ятому етапі проводять інтерпретацію отриманих результатів.

Таким чином, рекомендуємо проводити кластеризацію за допомогою методу К-середнього, який дозволяє отримати повну характеристику кластерів. Він розбиває по заданим параметрам усю множину об'єктів на задану дослідником кількість кластерів так, щоб середнє значення для кластерів за кожним параметром максимально відрізнялися. Програма формує початкові і кінцеві центри кластерів, надає хронологію ітерацій і належність параметрів до кластерів, розраховує кількість спостережень у кожному кластері та відстань між кінцевими центрами кластерів, проводить дисперсійний аналіз ANOVA. Будує діаграми кінцевих центрів кластерів та кластеризацією К-середнім, що дає змогу провести візуалізацію результатів дослідження.

Список використаних джерел

1. Jakobsen E., Rune Njs, Stig-Erik Jakobsen Cluster policy and regional development: scale, scope and renewal. Regional Studies, Regional Science, 2016. №1. P. 146-169.
2. Mazur V., Barmuta K., Demin S., Tikhomirov E., Bykovskiy M. Innovation Clusters: Advantages and Disadvantages. International Journal of Economics and Financial Issues, 2016. №6. P. 270-274.
3. Наследов А, IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных. СПб: Питер, 2013. 416 с.
4. Паянок Т.М. Задорожня Л.А. Рейтингова оцінка України у міжнародному середовищі. Фінанси України, 2014. № 5. С. 48–61.

5. Паянок Т.М. Задорожня Т.М. Статистичний аналіз даних: навчальний посібник. Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2019. 284 с.

6. Паянок Т.М., Задорожня Л.А. Вплив фінансової кризи на економічний розвиток регіонів України. Регіональна економіка, 2011. С. 76–85.

7. Присяжнюк А. Адаптивні механізми державного стимулювання кластерної організації економіки. Вісник КНТЕУ, 2014. № 2. С. 51-61.

ПАЯНОК Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

МОРОЗЮК Андрій

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

**ОЦІНКА СТАТИСТИЧНИХ ГІПОТЕЗ ВСТУПНИКІВ ННІ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ
ТА АУДИТУ В 2019 РОЦІ**

Зменшення кількості абітурієнтів за останні роки, введення зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО), встановлення бар'єру із ЗНО допустимого для вступу, загальна тенденція зменшення населення і народжуваності негативно впливають на діяльність закладів вищої освіти (ЗВО). Введення безвізового режиму спрощує абітурієнтам вступити на навчання у ЗВО ближнього зарубіжжя, де вартість оплати нижча за контрактом, ніж в Україні, а рівень життя і перспективи значно вищі. Стає актуальним проведення оцінки знань абітурієнтів з метою регулювання переліку дисциплін, які необхідно встановлювати при вступі та відношення їх до Університету ДФС України, як місця навчання. Проведений статистичний аналіз 78 абітурієнтів 2019 року, які вступили в Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту (ННІ ОАА). Для аналізу взято наступні статистичні показники: стать вступника, загальний бал, бал ЗНО з української мови і літератури, математики, географії, іноземної мови, середній бал документа про освіту та пріоритет, який абітурієнт обрав для Університету ДФС України [1]. Результати показали (табл. 1-2), що у 2019 році абітурієнти в середньому просять пріоритет 2,28 і довірчий інтервал:

$$2,28 - 0,88 \leq 2,28 \leq 2,28 + 1,68 \quad \rightarrow \quad 1,4 \leq 2,28 \leq 3,96.$$

Таблиця 1

Одновибіркова статистика

	N	Середнє	Середньоквадратичне відхилення	Середньоквадратична похибка середнього
Пріоритет	74	2,28	1,724	0,200

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 2

Одновибірковий критерій

	Значення критерію = 1					
	T	Ступені свободи	Значимість (двостороння)	Середня різниця	95% довірчий інтервал для різниці	
					Нижня	Верхня
Пріоритет	6,405	73	0,000	1,284	0,88	1,68

Джерело: розраховано авторами.

У вибірку ввійшло 55 жінок і 23 чоловіка, які обрали ННІОАА. За допомогою критерія Лівіня (табл. 3-4) знайдено, що середній бал жінок, які вступили на навчання, складає 159,97 і є вищий за чоловіків майже на десять балів (149,99).

Таблиця 3

Статистика групи

	Стать	N	Середнє*	Середньоквадратичне відхилення	Середньо-квадратична похибка середнього
Бал	жінка	55	159,973	12,565	1,694
	чоловік	23	149,987	13,807	2,879

*загального балу вступника.

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 4

Критерій для незалежних вибірок

Бал	Критерій Лівіня		t-критерій для рівності середніх						
	F	Значимість	t	ст.св.	Знач. (двостороння)	Середня різниця	Середньоквадратична похибка різниці	95% довірчий інтервал	
								Нижня	Верхня
Передбачається рівність дисперсій	0,017	0,898	3,109	76	0,003	9,986	3,212	3,588	16,384
Не передбачається			2,989	38,019	0,005	9,986	3,341	3,223	16,749

Джерело: розраховано авторами.

Оцінимо вплив статті на загальний рейтинговий бал абітурієнта за допомогою статистичних критеріїв Манна-Уїтні і Вілкоксона (табл. 5-7).

Таблиця 5

Описова статистика

	N	Середнє	Середньокв. відхилення	Мінімум	Максимум	Процентилі		
						25	50-я	75-я
Бал	78	157,09	13,645	118,728	182,631	149,945	159,044	166,439

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 5

Ранги

	Стать	N	Середній ранг	Сума рангів
Бал	жінка	55	44,18	2430,00
	чоловік	23	28,30	651,00
	Всього	78		

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 7

Статистичні критерії^a

Показник	Бал
U Манна-Уїтні	375,000

W Вілкоксона	651,000
Z	-2,822
Асимптот. значимість (2-стороння)	0,005

а. Згруповано за змінною: статъ.

Джерело: розраховано авторами.

Результати аналізу показують, що середній рейтинговий бал жінок складає 44,18, а чоловіків – 28,30. Оскільки розмір рівня значимості $p = 0,005 < 0,05$ можна стверджувати, що успішність жінок вища за успішність чоловіків і є статистично значимою. Аналізуючи описову статистику необхідно відзначити, що лише 25 % абітурієнтів мають рейтинговий бал до 149,945, 50 % – до 159,044, всі інші – вищий, що вказує на високий рівень підготовки студентів першого курсу.

Проведено оцінку впливу на загальний рейтинговий бал абітурієнта оцінки ЗНО з математики і української мови та літератури (табл. 8-10).

Таблиця 8

Статистика парних вибірок

		Середнє	N	Середньоквадратичне відхилення	Середньоквадратична похибка середнього
Пара 1	Бал	157,029	78	13,645	1,545
	Математика	142,795	78	20,207	2,288
Пара 2	Бал	157,029	78	13,645	1,545
	Українська мова і література	161,590	78	18,592	2,105

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 9

Кореляції парних вибірок

		N	Кореляція	Значимість
Пара 1	Бал & Математика	78	0,769	0,000
Пара 2	Бал & Українська мова і література	78	0,812	0,000

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 10

Критерій парних вибірок

		Парні різності					t	ст. св.	Знач. (дво-стороння)
		Середнє	Середньокв. відхилення	Середньокв. похибка середнього	95% довірчий інтервал для різниць				
					Нижня	Верхня			
Пара 1	Бал - Математика	14,234	13,062	1,479	11,289	17,179	9,624	77	0,000
Пара 2	Бал - Українська мова і література	-4,561	10,948	1,240	-7,029	-2,093	-3,679	77	0,000

Джерело: розраховано авторами.

Аналіз показав, що абітурієнти краще знають українську мову і літературу (середнє значення – 161,59), ніж математику (середнє значення – 142,795). Вплив результатів ЗНО з української мови на загальний рейтинговий бал більший (кореляція 0,812), ніж з математики (кореляція 0,769), при цьому обидва показники вказують на сильний зв'язок.

Проведено оцінку впливу на загальний рейтинговий бал абітурієнта оцінки ЗНО з іноземної мови і географії (табл. 11-13).

Таблиця 11

Статистика парних вибірок

Пара		Середнє	N	Середньоквадратичне відхилення	Середньоквадратична похибка середнього
1	Бал	163,887	17	11,676	2,832
	Іноземна мова	143,588	17	18,252	4,427
2	Бал	155,1175	61	13,622	1,744
	Географія	151,951	61	19,910	2,549

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 12

Кореляції парних вибірок

		N	Кореляція	Значимість
Пара 1	Бал & Іноземна мова	17	0,483	0,050
Пара 2	Бал & Географія	61	0,703	0,000

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 13

Критерій парних вибірок

		Парні різності					T	ст. св.	Знач. (дво-стороння)
		Середнє	Середньокв. відхилення	Середньокв. похибка середнього	95% довірчий інтервал для різниць				
					Нижня	Верхня			
Пара 1	Бал - Іноземна мова	20,299	16,242	3,939	11,948	28,650	5,15	16	,000
Пара 2	Бал - Географія	3,167	14,163	1,813	-0,461	6,794	1,75	60	,086

Джерело: розраховано авторами.

Абітурієнти краще знають географію (151,951), ніж іноземну мову (143,588). Вплив результатів ЗНО з географії на загальний рейтинговий бал сильний (0,703), а з іноземної мови – слабкий (кореляція 0,483).

Отже, на перший курс ННІОАА поступили студенти із високим рівнем підготовки. При цьому вступників жіночої статі майже втричі більше і

рівень їх підготовки на порядок вищий, ніж у чоловіків. Обираючи даний інститут абітурієнти проставляли пріоритет цілеспрямовано, обираючи середній пріоритет 2,28. На нашу думку, на їх рішення вплинула велика кількість бюджетних місць і якісна профорієнтаційна робота колективу інституту. Студенти краще знають українську мову, ніж математику і краще знають географію, ніж іноземну мову.

Список використаних джерел

1. Університет державної фіскальної служби України. Інформаційна система «Освіта.ua». URL: <https://vstup.osvita.ua/r11/3457/>

ПИЛИПЕНКО Вячеслав

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

ПИЛИПЕНКО Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Сумський національний аграрний університет

**ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ СУМСЬКОГО
РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ
БРАУНА-МАЄРА**

Харчова промисловість є провідною галуззю в структурі промисловості Сумського району. Так, питома вага галузі в загальному обсязі реалізації продукції переробної промисловості у 2017 році перевищувала 50%. Водночас, ефективність господарської діяльності в галузі є недостатньою, про що свідчать незадовільні показники фінансового результату. Рівень рентабельності операційної діяльності є також невисоким і коливається в межах від -7 до 3%. В цілому можна констатувати про достатню перспективність розвитку галузі, враховуючи наявний потенціал та стабільність попиту на продукцію з боку населення.

Побудова прогнозу розвитку галузі складається з декількох етапів. На першому проводиться аналіз вхідних статистичних даних, зокрема: об'ємні показники характеристики галузі за t-й рік (обсяг реалізованої продукції, тис. грн.); показники, що характеризують розвиток галузі в районі (рівень рентабельності та фінансовий результат до оподаткування); показники, що характеризують розвиток галузі в області (інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції в галузь, обсяг зайнятих працівників, обсяг експорту). Для обчислення економічного потенціалу галузі використано мультиплікативний підхід, тобто даний показник є добутком:

$$EP_t = V_t \cdot I_t \cdot IR_t \quad (1)$$

де EP_t – економічний потенціал галузі за t-й рік;

V_t – обсяг реалізації галузі за t-й рік;

I_t – індекс розвитку галузі в районі за t-й рік;

IR_t – індекс розвитку галузі в області за t-й рік.

$$I_t = \sqrt[n]{\prod_{k=1}^n I_t^k} \quad (2)$$

де I_t^k – індекси динаміки показників, що характеризують галузь за t-й рік.

n – кількість показників, що характеризують галузь за t-й рік.

$$IR_t = \sqrt[n]{\prod_{k=1}^n IR_t^k} \quad (3)$$

де IR_t^k – індекси динаміки показників, що характеризують галузь в області за t-й рік.

n – кількість показників, що характеризують галузь в області за t-й рік.

Для розрахунку індексів характеристики галузі (I_t^k з формули 2) для показників-стимуляторів використовується формула 4.

$$I_t^k = \frac{P_t^k}{1/T \sum_{t=1}^T P_t^k} \quad (4)$$

де P_t^k – k-й показник галузі за t-й період;

$1/T \sum_{t=1}^T P_t^k$ – середнє арифметичне просте рівнів ряду k-го показника галузі за t-й період;

T – загальна кількість років розглянутого часового діапазону.

Для розрахунку індексів характеристики галузі (I_t^k з формули 2) для показників-дестимуляторів використовується формула 5.

$$I_t^k = \frac{1/T \sum_{t=1}^T P_t^k}{P_t^k} \quad (5)$$

Аналогічно розраховуються показники для характеристики розвитку галузі в області. У деяких випадках є необхідним приведення ряду до невід'ємного виду. Для приведення показника до невід'ємного виду буде використовуватись формула 6.

$$NP(PR)_t = \frac{P(PR)_t - \min_t P(PR)_t + STDEV(P(PR)_t)}{\max_t P(PR)_t - \min_t P(PR)_t + 2 \cdot STDEV(P(PR)_t)} \quad (6)$$

де $NP(PR)_t$ – приведенне до невід'ємного виду значення показника за t-й рік;

$P(PR)_t$ – значення показника за t-й рік;

$\min_t P(PR)_t$, $\max_t P(PR)_t$ – мінімально та максимально можливе значення показника за розглянутий проміжок часу;

$STDEV(P(PR)_t)$ – середнє квадратичне відхилення показника за розглянутий проміжок часу;

На другому етапі прогнозування пропонується провести шляхом застосування методу Брауна-Маєра на основі параболи другого порядку (формула 7) [1].

$$Y_t = A_0 + A_1 t + \frac{1}{2} A_2 t^2, \quad (7)$$

Результатом даного етапу будуть прогнозовані на майбутній період значення показників, що характеризують харчову промисловість, що дасть змогу обчислити економічний потенціал галузі запропонованим у етапі 1

способом. Для прогнозування чисельності зайнятого населення в галузі враховуючи економічні закономірності було використано степеневу функцію, рівняння якої було отримано виходячи з тренду за 2005-2017 роки (зростання продуктивності праці та скорочення чисельності населення відбувається з уповільненням темпів зміни цих показників, що найкраще відображає саме степенева функція).

На третьому етапі відбувається розрахунок песимістичного та оптимістичного альтернатив розвитку подій. На даному етапі пропонується обрати за базу (реалістичний варіант економічного потенціалу галузі) результати етапів 1 і 2. Для обчислення песимістичного та оптимістичного варіантів розвитку подій пропонується базовий варіант скоригувати (відняти чи додати) середнє квадратичне відхилення за розглянутий проміжок часу.

Результати проведених розрахунків представлені на рис.1.

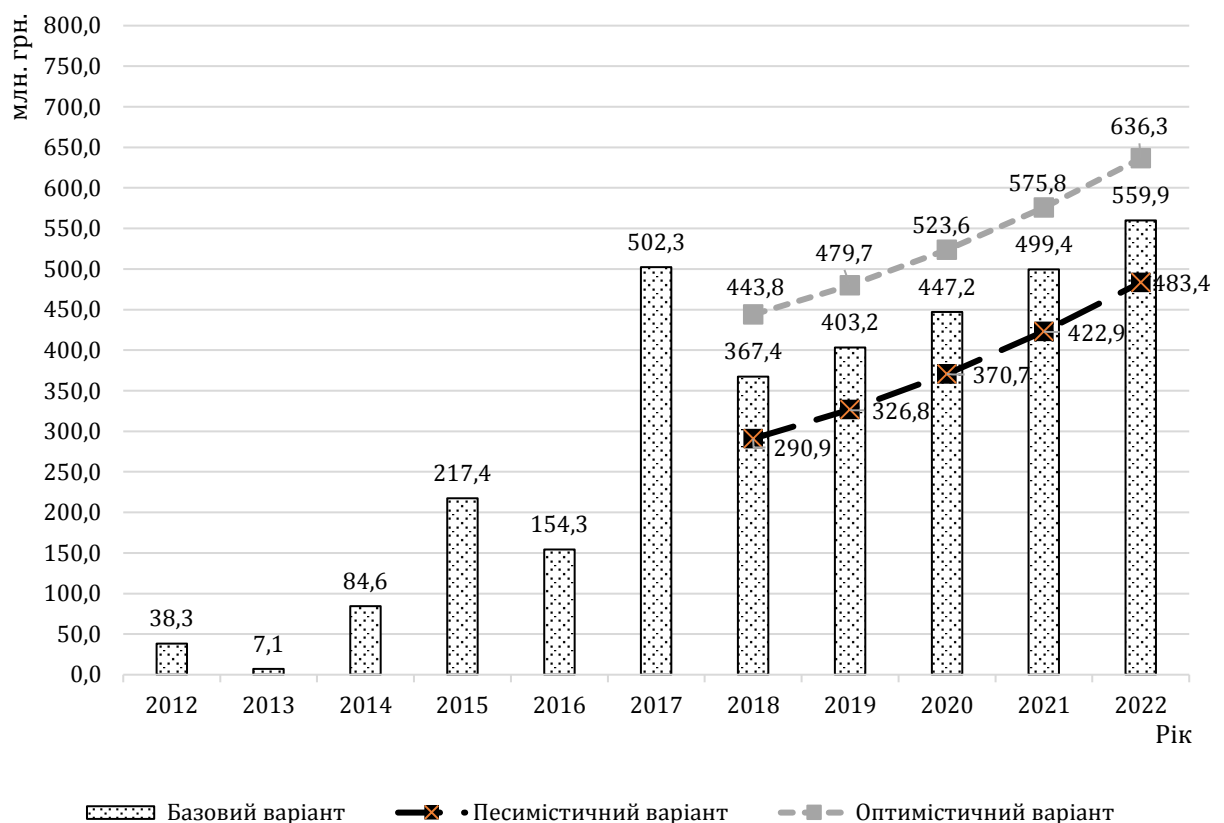


Рис. 1. Динаміка фактичних та прогнозних значень економічного потенціалу харчової промисловості Сумського району за 2012-2022рр., млн грн

Джерело: побудовано авторами на основі даних ГУС в Сумській області

Аналіз базового, песимістичного та оптимістичного сценарію розвитку економічного потенціалу харчової промисловості показує певну залежність розвитку від впливу як зовнішніх факторів, що пов'язане із коливаннями величини експорту, прямих іноземних інвестицій,

інвестиційної привабливості галузі, так частково і факторів внутрішнього середовища – ефективності роботи підприємств та коливання обсягів виробництва.

Список використаних джерел

1. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие. - Невинномысск, 2006. - 221 с.

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**РОЛЬ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У РОЗВИТКУ
БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В
УКРАЇНІ**

Фінансовий ринок України на сьогодні перебуває у постійних трансформаційних умовах зміни векторів власного розвитку. Турбулентні процеси на ринках цінних паперів, валютному ринку, окремих сегментах кредитного та депозитного ринків стримують діяльність фінансових посередників, а, відповідно це впливає і на формування фінансових джерел забезпечення економічного зростання в країні. Окреслені процеси відбуваються і на ринку банківського іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні. Кризові умови функціонування, низький рівень платоспроможності домогосподарств, негативний історичний досвід надання іпотечних позик не сприяють активізації діяльності фінансових установ у межах даного сегмента фінансового ринку.

Загалом, система банківського іпотечного кредитування фізичних осіб – цілісний об'єкт дослідження, частина кредитної системи країни, сукупність банківських установ та фізичних осіб, які взаємодіють між собою в процесі руху фінансових ресурсів від цих фінансових посередників до їхніх клієнтів на основі строковості, повернення, своєчасності, платності та обов'язкової забезпеченості нерухомим майном, і який взаємодіє з іншими системами та метою його функціонування є підвищення спроможності громадян у купівлі власного житла за допомогою позикових коштів банківських установ [1, с. 181; 2].

Враховуючи особливості функціонування банківського іпотечного кредитування фізичних осіб як окремої цілісної системи взаємовідносин, варто відзначити значний рівень залежності розвитку такої системи від сукупності різних як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Особливу роль у даному процесі відіграють екзогенні фактори, які мають здатність прискорювати та стримувати розвиток як всього фінансового ринку країни, так і окремих його складових.

Цілком зрозуміло, що банківське іпотечне кредитування фізичних осіб в Україні суттєво залежить від наступним показників: рівень середньої заробітної плати, курс національної валюти, рівень інфляції, загальна площа збудованого житла, наявність державної підтримки та ін. В цілому підсумковим показником розвитку зазначеного ринку кредитування є обсяги виданих іпотечних позик, можливо з іншої сторони кількість

придбаних фізичними особами за позикові кошти кв. м. житла. Саме враховуючи це, для математичного представлення розвитку такого виду іпотечного кредитування варто використати методологію економетричного моделювання залежності обсягу прийнятої в експлуатацію житлової площі від сукупності різних економічних параметрів.

Економетричне моделювання є універсальним методом аналітичного пошуку залежностей між різними господарськими процесами і дозволяє:

1) математизувати залежність між двома параметрами і чітко встановити рівень впливу різних показників на розвиток конкретного явища, об'єкта та економічної системи;

2) побудувати прогностичні показники подальшого розвитку системи банківського іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні;

3) виокремити найбільш важливі чинники, що впливають на функціонування окресленої системи, що дає можливість, впливаючи на їх здатність здійснювати тиск на економічні процеси, формувати сприятливий інвестиційний клімат для розвитку іпотечного кредитування загалом в країні.

Моделювання макроекономічних систем вже стало невід'ємною складовою процесів їх управління. Розвиток системи банківського іпотечного кредитування фізичних осіб на сьогодні повинен відбуватися в результаті впливу органів державної влади на даний процес. Проте, визначити особливості його протікання в майбутньому, потенціал окремих економічних методів та інструментів щодо активізації розвитку даної системи можливо лише через створення та опис сукупності економетричних моделей.

Зауважимо, що у своїй роботі НБУ досить активно використовує макроекономічне моделювання для формування ефективної грошово-кредитної політики України з метою створення умов для стійкого фінансового розвитку країни. Проте, досить часто впроваджуючи ті або інші методи і використовуючи відповідні інструменти впливу органи державної влади не завжди спроможні оцінити всю сукупність змін, які будуть відбуватися в реальності після їх використання. Проведення політики дорогих грошей НБУ сприяло формуванню складних умов для ринку банківського іпотечного кредитування фізичних осіб. З однієї сторони зрозуміла позиція НБУ, який активно намагається знизити та зафіксувати рівень інфляції в країні на прийнятному рівні і досить ефективно справляється з цією задачею. Проте, з іншого боку такі дії фактично призупинили розвиток кредитних відносин у багатьох секторах фінансового ринку. Дорогі гроші та їх дефіцит сприяли зниженню темпів розвитку економіки країни.

Загалом економетричне моделювання має здатність відповісти на питання доцільності проведення в країні окреслених типів грошово-кредитної політики та їх вплив на розвиток банківського іпотечного кредитування фізичних осіб. Побудова цих моделей вимагає значних зусиль та відповідної кваліфікації. Моделювання поведінки економічних систем у результаті формування відповідних умов їх розвитку дійсно дає можливість оцінити не лише ефективність їх функціонування, але і обрати ті з них, які можливо не формують очікуваних короткострокових результатів, проте можуть сприяти розвитку якісних змін у суспільстві, у функціонуванні фінансових систем, у житті окремих громадян. Саме побудова економетричних моделей дає можливість відповісти на висунуті гіпотези щодо доцільності використання тих або інших методів у регулюванні функціонування окремих фінансових систем, у т.ч. і банківського іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні.

Список використаних джерел

1. Дубина М.В., Разгуліна Н.О. Теоретичні аспекти функціонування системи банківського іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2018. № 4 (16). С.176-187.
2. Дубина М.В. Механізм розвитку ринку фінансових послуг на основі інституту довіри: теорія, методологія, практика: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 668 с.

ПЛАСТУН Олексій

д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин

ДЕРБЕНЬОВ Костянтин,

ХОМУТЕНКО Агнія

студенти кафедри міжнародних економічних відносин

Сумський державний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТУ МІСЯЦЯ РОКУ НА РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ

Календарні аномалії (ефект дня тижня, ефект кінця місяця, ефект місяця року, ефект січня, ефект відпустки, ефект Хеллоуїна тощо) – це те, чого не повинно існувати відповідно до Гіпотези ефективного ринку [3]. Однак є багато свідчень того, що вони існують у реальному житті [4]. Ефект місяця року (ціни змінюються неоднорідно в різних місяцях у році) є однією з найбільш обговорюваних календарних аномалій у випадку фондового ринку [5]. Однак на сьогодні жодне дослідження не аналізувало цей ефект в контексті ринку криптовалют [1]. Ринок криптовалют є досить новим і відносно неефективним, і це може стати основою для виникнення ефекту місяця року [2].

В даному дослідженні ми зосередимось на дослідженні ефекту місяця року для чого застосуємо різноманітні статистичні методи (аналіз середніх, t-тест Стьюдента, ANOVA, тест Крускала-Уолліса та регресійний аналіз із застосуванням фіктивними змінними), щоб перевірити, чи існує дана аномалія на ринку криптовалют. Об'єктом аналізу є щомісячні дані за цінами на криптовалюту Bitcoin за період 2013-2019 років.

Візуальний аналіз (рис. 1) дає чіткі сигнали на користь існування цієї аномалії. Динаміка цін в березні та жовтні в 3-4 рази вище, ніж в інші місяці. Липень, серпень та вересень виглядають як вкрай невдалі місяці для покупців Bitcoin. Паттерн «W» спостерігається в місячних даних Bitcoin з піками в березні та жовтні. Що стосується ефекту січня та ефекту Марка Твена, то в динаміці цін на Bitcoin їх немає.

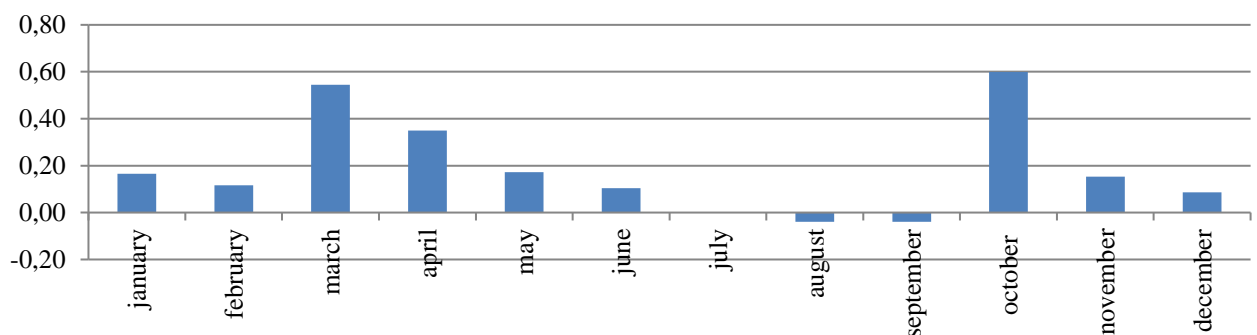


Рис. 1. Аналіз середнього коливання цін на Bitcoin в розрізі окремих місяців

Джерело: побудовано автором за даними.

Аналіз даних за допомогою використання t-тесту Стьюдента, ANOVA, тесту Крускала-Уолліса та регресійного аналізу із застосуванням фіктивних змінних дозволив сформулювати наступну таблицю загальних підсумків щодо присутності ефекту місяця року на ринку криптовалют (табл. 1). Знак «+» в таблиці означає присутність аномалії, а знак «-» - відповідно її відсутність.

Таблиця 1

Загальні підсумки щодо присутності ефекту місяця року на ринку криптовалют

Місяць / Метод аналізу	Аналіз середніх	t-тест Стьюдента	ANOVA аналіз	Тест Крускала- Уолліса	Регресійний аналіз із застосуванням фіктивних змінних	Разом
Січень	-	-	-	-	-	0
Лютий	-	-	-	+	-	1
Березень	+	-	-	-	-	1
Квітень	-	-	-	-	-	0
Травень	-	-	-	-	-	0
Червень	+	+	-	-	-	2
Липень	+	+	-	+	-	3
Серпень	+	+	+	+	-	4
Вересень	-	-	-	-	-	0
Жовтень	+	-	-	-	-	1
Листопад	-	-	-	-	-	0
Грудень	-	-	-	-	-	0

Джерело: побудовано автором за даними.

Як видно в цілому, на ринку криптовалют (об'єкт аналізу - криптовалюта Bitcoin) ця аномалія не спостерігається. Але ціни на Bitcoin дають деякі докази аномальної динаміки цін в липні та серпні (ціни аномально нижчі, ніж в інші місяці року). Отже, в роботі була перевірена наступна гіпотеза: цінова динаміка відрізняється в різні місяці року. В цілому (у випадку загального тестування – коли всі дані аналізуються одразу) ефекту місяця року на ринку криптовалют немає. Але результати роздільного тестування (дані періоду порівнюються з усіма рештою даних, за винятком значень, що належать до цього періоду) показують, що зміна цін на Bitcoin в липні та серпні набагато нижча, ніж зміна цін в інші місяці року. Тобто це найгірші місяці, щоб купити Bitcoin. Отримані результати свідчать, що в ефективності ринку криптовалют існують вразливі місця, які можна використати, застосовуючи торгову стратегію, засновану на виявлених цінових закономірностях.

Матеріал підготовлено в рамках НДР «Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави» № державної реєстрації 0117U003936

Список використаних джерел

1. Caporale G. M., and A. Plastun, (2018), The day of the week effect in the cryptocurrency market Finance Research Letters Available online 19 November 2018, ISSN 1544-6123, <https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.11.012>
2. Kurihara, Y., and A. Fukushima, (2017), The Market Efficiency of Bitcoin: A Weekly Anomaly Perspective. Journal of Applied Finance & Banking, vol. 7, no. 3, pp. 57-64.
3. Fama, E (1970), Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Evidence, Journal of Finance, No. 25, pp. 383-417.
4. Plastun Alex, Xolani Sibande, Rangan Gupta, Mark E. Wohar, (2019), Rise and fall of calendar anomalies over a century, The North American Journal of Economics and Finance, Volume 49, 181-205.
5. Silva P. Calendar “anomalies” in the Portuguese stock market (2010) Investment Analysts Journal Vol. 39, Iss. 71, pp. 37-50

ПОЛЯКОВА Ольга

к.е.н, доцент, завідувач сектору макроекономічного аналізу та прогнозування відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку

ЛЕВАНДА Олена

провідний інженер сектору макроекономічного аналізу та прогнозування відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України

**АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СПОЖИВЧОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

За більшістю своїх ознак в Україні сформувалося суспільство споживання, у якому задовольняються здебільшого потреби населення у повсякденному житті [1]. Спектр роздрібних товарів, придбаних споживачами, охоплює як продукти харчування, так і товари тривалого користування.

Під споживчим ринком розуміють ринок, на якому різні групи населення купують товари для споживання, які не призначені для подальшого продажу. Модель споживчого ринку включає домогосподарства і виробників (сектори економіки), а також ресурси і товари (ринки). Домогосподарства на ринку ресурсів є власниками виробничих ресурсів, до яких відноситься земля, праця, капітал, а підприємства - споживачами, які купують послуги у домогосподарств на ринку ресурсів, використовуючи дохід, який вони отримують на товарному ринку. З іншого боку, на товарному ринку домогосподарства є споживачами товарів та послуг, вони витрачають отриманий дохід від операцій на ринку ресурсів, а підприємства - виробниками товарів і послуг, які вони продають домогосподарствам і в обмін отримують дохід. Отже, споживчий ринок впливає на забезпечення достатнього життєвого рівня для різних груп населення і характеризується доходами та обсягом споживання [1].

Нині на споживчому ринку України витрачається близько 92,0 % доходів населення і вони складають приблизно 66,3 % ВВП країни [2, 4].

Метою дослідження є аналіз соціально-економічних факторів, які впливають на розвиток споживчого ринку, що дасть змогу сформулювати основні напрямки політики в країні.

Соціально-економічними факторами, які найбільшою мірою впливають на розвиток споживчого ринку, є заробітна плата і ціни (інфляція). Відповідно до методології ЄС (далі – класифікатор індивідуального споживання за цілями (КІСЦ)), споживчий ринок

складається з трьох сегментів: 1) продовольчих товарів; 2) непродовольчих товарів; 3) ринок споживчих послуг.

Група продуктів харчування істотно впливає на показник індексу споживчих цін (ІСЦ), а саме, у ваговій структурі для розрахунку на них припадає 45,4 %. За підсумками 2018 р. продукти харчування за КІСЦ займають 47,7 % від усіх споживчих сукупних витрат. У середньому за цей рік ІСЦ становив 10,9 %. Як свідчать дані рис. 1, ІСЦ на продукти харчування, за досліджуваний період збільшувався від 101,7 % до 141,5 %, крім 2012 і 2013 рр. (97,7 % і 99,3 % відповідно).

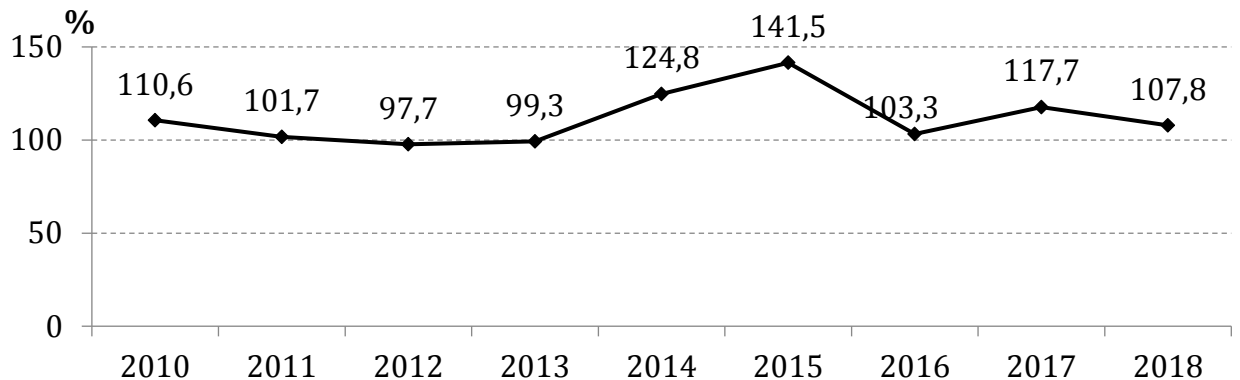


Рис. 1. Динаміка цін на продукти харчування

Джерело: складено за даними [6].

Найвищий рівень підвищення цін було зафіксовано на крупи (30,3%), овочі (27,8%) і хліб (21,5%), а зниження - на фрукти (-17,%). В цілому ціни на базові продукти харчування зросли більше ніж загальний рівень інфляції, крім фруктів, м'яса і молока [7]. У 2018 р. найбільше зростання цін за специфікацією КІСЦ було зафіксовано на алкогольні напої і тютюнові вироби - 17,9 %; зв'язок - 15,4 % та освіту - 13,4 %. Також спостерігалось подорожчання і по категоріям ресторани та готелі - 13,0 %; транспорт - 12,9 %; різні товари та послуги - 11,0 %; оплата житла - 10,6 %. Натомість на охорону здоров'я і продукти харчування підвищення цін становило 8,9 % та 7,8 % відповідно. Найменше зростання цін було зафіксовано по категоріях предмети домашнього вжитку, побудова техніка - 6,8 %; культура, відпочинок - 4,4 %, одяг і взуття - 2,0 % [7].

Варто зазначити, що грошові доходи населення впливають на співвідношення попиту і пропозиції на споживчому ринку в країні. За період з 2010 по 2018 рр. номінальна середня заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника збільшилась з 2250 грн до 8865 грн на місяць. Проте у доларовому еквіваленті рівень грошових доходів зменшився. Найбільший розмір середньої заробітної плати у дол. США було зафіксовано у 2013 р. (401 дол. США), а найменший у 2015 р. (174 дол. США). У 2018 р. середня заробітна плата в доларовому еквіваленті майже досягла показника 2011 р. і становила 314 дол. США на місяць (рис. 2).

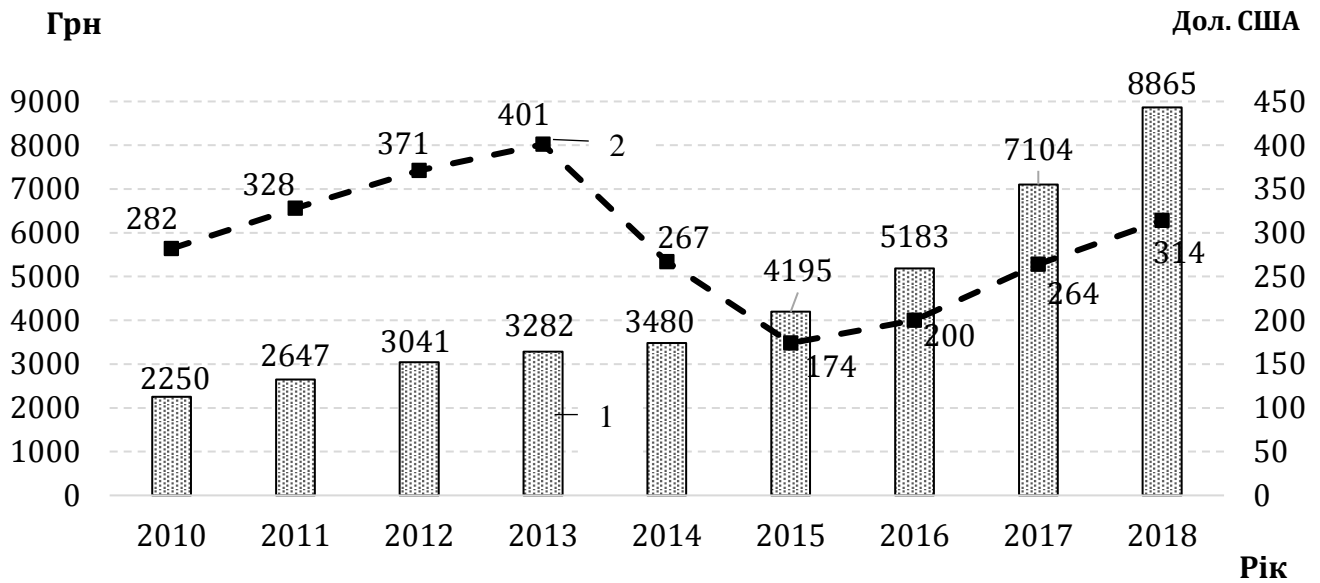


Рис. 2 Динаміка грошових доходів населення:
1 - середня зарплатна плата в розрахунку на одного штатного працівника у гривнях; 2 - середня зарплатна плата в розрахунку на одного штатного працівника у дол. США

Джерело: складено за даними [8].

Як свідчать дані рис. 2, за досліджуваний період зарплатна плата у доларовому еквіваленті неухильно зростала з 2010 по 2013 рр. і споживачі, як правило, мали більше вільного доходу, щоб робити заощадження на майбутні потреби. Проте надалі показник зарплатної плати після значного падіння ще не досяг попереднього максимуму, тому попит на споживчі товари тривалого користування, швидше за все, буде скорочуватися.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що скорочення доходів населення і зростання цін на продукти харчування зменшують купівельну спроможність та стримують розвиток споживчого ринку України.

Список використаних джерел

1. Полякова С.В., Новосільська Т. В. Бідність населення за споживанням: нові виміри. Київ. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1 (23). С. 22-31
2. Goods and Services Market: сайт. URL: <https://www.higherrockeducation.org/glossary-of-terms/goods-and-services-market>
3. Доходи та умови життя. Державна служба статистики України: сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Національні рахунки. Державна служба статистики України: сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Вагома структура для розрахунку ІСЦ за КІСЦ за 2017 р. Державна служба статистики України: сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 2001-2018рр. Державна служба статистики України: сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Аналіз інфляційних процесів в Україні у 2018 р. Експертно-аналітичний центр «Оптіма». Київ. 2018. С. 14

8. Макроекономічні показники. Статистика. Національний Банк України: сайт. URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic>

SAMUSEVYCH Yaryna

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation

TENYTSKA Iryna

Master of the Department of Accounting and Taxation

Sumy State University

**ENVIRONMENTAL TAXES AND ENVIRONMENTAL PERFORMANCE:
EMPIRICAL APPROACH**

Issues of adopting of the European experience of environmental tax reforms implementation to the Ukrainian realities are crucial in terms of realization of Strategy of sustainable development. Process of national environmental tax reform design for Ukraine should be organized with taking into account Ukraine's European integration strategy and peculiarities of national economic, social and environmental development. At the same time, special attention should be paid to those indicators that have a direct and indirect impact on the total amount of environmental tax revenues that should be accumulated in a single Ecological Fund and used as intended [2]. Therefore, the main hypothesis of current study is that the changes in total environmental tax revenues is directly influenced by the increase in factors of environmental quality defined by total greenhouse gas emissions and per capita consumption, the intensity of greenhouse gas emissions, the internal consumption of materials and per capita consumption the amount of waste produced.

The hypothesis was tested by quantitative assessing the identified impact as interconnection of identified indicators on the example of data from 6 European countries (Estonia, Greece, Latvia, Romania, Slovakia, Norway). A panel regression-modeling tool using Stata software was used to estimate the impact of environmental pollution on environmental tax revenues, which would allow us to estimate the average level of linkage for a sample of 6 countries over the study period covering 2008-2017.

The results of estimating the interconnections between environmental performance indicators and total environmental tax amounts based on annual observations are presented in Table 1.

Table 1

**Results of estimation of indicators of environmental pollution influence
on environmental tax revenues for the period 2008–2017**

Factor variables	Coefficient of influence	Standard error	Z	P> z	Lower 95%	Upper 95%
Greenhouse gas emissions (in CO2 equivalent)	98,85	5,73	17,27	0,000	87,63	110,07

Greenhouse gas emissions intensity of energy consumption	-92,05	25,39	-3,63	0,000	-141,82	-42,28
Domestic material consumption per capita	203,34	29,56	6,88	0,000	145,45	261,33
Greenhouse gas emissions per capita	-291,48	74,22	-3,93	0,000	-436,94	-146,02
Waste generated	0,00	0,00	1,93	0,054	0,00	0,00

Source: calculated by authors based on data [1].

Obtained calculations results allow us to take a conclusion about a close relationships between the presented indicators. Statistical significance of modeling results are confirmed by the coefficient of determination value at the level 0.93, which indicates that 93% of the variation of the resulting variable is related to the factor variables changes.

In addition, it is necessary to highlight the value of the Prob > |z| indicator, which in our case is equal to 0.0000, that confirms statistical significance of majority of factor variable separate influence on resulting indicator. Thus, we may conclude, that in case of greenhouse gas emissions per thousand (in CO2 equivalent) increase, the amount of environmental taxes revenues will increase by \$ 9885. Increasing the intensity of greenhouse gas emissions by one thousandth would result in a reduction of \$ 9205 in environmental taxes revenues in the current period, as well as increase of greenhouse gas emissions will lead to the decrease of the amount of such tax revenues by \$ 29,148. On the other hand, changes in internal consumption of materials per capita have a direct relationship with the volatility of environmental taxes revenues, while the level of waste produced has no considerable influence on environmental taxes amount.

Thus, the hypothesis was basically confirmed. Indicated limited impact of the amount of waste produced on the total level of environmental tax revenues could be a push for the development of the supervisory authority or the extension of the Ministry of Ecology's of Ukraine responsibilities for the control of sanctioned and natural waste production and further introduction of liability for improper waste management.

The publication contains the results of studies conducted by President's of Ukraine grant for competitive projects (number of registration 0119U103198)

References

1. Ec.europa.eu Environmental tax statistics. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Environmental_tax.
2. Самусевич Я.В., Солодуха М.В., Теницька І.А. Перспективи реформування системи екологічного оподаткування в Україні з урахуванням досвіду ЄС. Інфраструктура ринку. 2018. №25. С. 579-586.

САПУН Оксана

к.пед.н., доцент, заведуюча кафедрой информационных технологий и моделирования экономических процессов

ШУМСКАЯ Татьяна

магистрант кафедры информационных технологий и моделирования экономических процессов

Белорусский государственный аграрный технический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ В КОЛИЧЕСТВЕННОМ АНАЛИЗЕ

Магистранты экономической специальности БГАТУ при изучении дисциплины «Количественные методы анализа в АПК» нередко задаются вопросом о возможности использования полученных знаний в реальной жизни и их предстоящей деятельности. Одним из важнейших инструментов количественного анализа данных являются методы математической статистики. Это связано с тем, что подавляющее большинство экономических показателей носит характер случайных величин, предсказание точных значений которых почти невозможно. Вследствие этого использование теории вероятностей и математической статистики в экономике имеет естественный характер.

Применение теории вероятностей и математической статистики состоит из трех этапов [1]:

1. Переход от экономических явлений к абстрактной математико-статистической схеме, т.е. создание вероятностной модели управления, технологического процесса, порядка принятия решений, в частности по результатам контроля, основанного на статистических данных.

2. Проведение расчетов и получение выводов математическими методами в рамках вероятностной модели.

3. Представление и сопоставление полученных ранее выводов применительно к имеющейся ситуации.

Для того чтобы нагляднее рассмотреть применение теории вероятностей в экономике (геометрическое распределение; гипергеометрическое распределение) и рассмотрим примеры, когда вероятностно-статистические модели являются хорошим способом решения экономических проблем.

Случайная величина X , имеющая геометрическое распределение, представляет собой число испытаний Бернулли до первого успеха. Эта случайная величина принимает значения $k = 1, 2, 3, \dots$ (счетное множество значений) с вероятностями [2].

$$p_k = P(X = k) = p \cdot q^{k-1}, \quad 0 < p < 1, \quad q = 1 - p.$$

Определение является корректным, так как сумма вероятностей:

$$\sum_{k=1}^{\infty} p_k = \sum_{k=1}^{\infty} p \cdot q^{k-1} = p \frac{1}{1-q} = 1.$$

Математическое ожидание и дисперсия X : $MX = \frac{1}{p}$, $DX = \frac{q}{p^2}$.

Пример 1. В большой партии изделий вероятность брака равна p . Контроль качества проводится до первого появления бракованного изделия. В результате серии проверок обнаружилось, что бракованное изделие появлялось в среднем при десятом испытании. Требуется оценить вероятность брака p .

Решение. Пусть X – число испытаний до первого появления бракованного изделия. Эта случайная величина имеет геометрическое распределение. По условию ее среднее значение равно $MX = 10$. Так как $MX = \frac{1}{p}$, то $p = \frac{1}{10}$.

Дискретная случайная величина X имеет гипергеометрическое распределение, если она принимает значения m с вероятностями

$$p_m = P(X = m) = \frac{C_M^m \cdot C_{N-M}^{n-m}}{C_N^n}, \text{ где } m = 0, 1, \dots, k; k = \min(n, M); M \leq N; n \leq N.$$

Вероятность p_m является вероятностью появления m объектов, обладающих заданным свойством, в множестве n объектов, случайно извлеченных (без возврата) из совокупности N объектов, среди которых M объектов обладают заданным свойством. Математическое ожидание и дисперсия случайной величины, имеющей гипергеометрическое распределение с параметрами n, M, N :

$$MX = n \frac{M}{N}, \quad DX = n \frac{M}{N-1} \left(1 - \frac{M}{N}\right) \left(1 - \frac{n}{N}\right).$$

Пример 2. Среди продукции цеха сельхозоборудования 10 из партии 100 штук не удовлетворяют стандарту. При приемке продукции проверяют 10 единиц продукции. Требуется определить, какое среднее количество нестандартных единиц продукции обнаружат.

Решение. Количество нестандартных плат имеет гипергеометрическое распределение с параметрами $n = 10, M = 10, N = 100$, значит согласно формуле:

$$MX = n \frac{M}{N} = 10 \frac{10}{100} = 1.$$

Пример 3. В ходе проверки аудитор случайным образом отбирает 10 счетов. Требуется найти вероятность того, что он обнаружит один счет с ошибкой, если в среднем 3% счетов содержит ошибки.

Решение. Требуемую вероятность найдем по формуле Пуассона, в которой $n = 10, p = 0,03, \lambda = np = 0,3$ имеем

$$p_1 \approx \frac{e^{-0,3} \cdot 0,3^1}{1!} \approx 0,2222 \text{ .}$$

Таким образом, мы выяснили, что аппарат теории вероятностей и математической статистики широко используется в количественном анализе данных и является незаменимым средством достижения наибольшей эффективности экономики в целом.

Список использованных источников

1. Бытдаева Ф.А., Рудская Ю.Ю. Использование методов теории вероятностей и математической статистики в экономической сфере // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 3-3.
2. Эконометрика и экономико-математические методы и модели: учебное пособие / под ред. Г. О. Читая, С. Ф. Миксюк. – Минск: БГЭУ, 2018. – 511 с.

САРАПІНА Ольга

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування

БАРАНОВА Вікторія

магістрант кафедри обліку, аудиту і оподаткування

Херсонський національний технічний університет

РОЗВИТОК МІКРОПІДПРИЄМНИЦТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Для Херсонщини розвиток сучасного підприємництва відкриває вагомі перспективи вирішення економічних і соціальних проблем, створює передумови змінення економічної безпеки регіону і країни в цілому та добробуту громадян. Сьогодні домінуюча роль в економіці Херсона і області належить сектору малого підприємництва. На 1 січня 2018 року в Херсонській області налічувалось 8218 підприємств, з яких 7006 – це мікропідприємства, які становили понад 85,3% від загальної кількості підприємств. Найбільша кількість мікропідприємств функціонує в сільськогосподарському виробництві, в оптовій і роздрібній торгівлі, будівництві, в сфері інформації і телекомунікацій, в професійній, науковій і технічній діяльності, здійснює операції з нерухомістю. Непривабливими для мікробізнесу Херсонщини є промисловість та сфера охорони здоров'я.

Таблиця 1

Кількість малих та мікропідприємств в Херсонській області в 2018 р.

Види діяльності	Усього	малі підприємства		З них мікро підприємства	
		кількість	у % до загальної кількості	кількість	у % до загальної кількості
Усього, в т.ч.	8218	7924	96,5	7006	85,3
сільське та рибне господарство	2648	2566	96,9	2317	87,5
промисловість	992	896	90,3	743	74,9
будівництво	476	468	98,3	411	86,3
оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто	1723	1677	97,3	1484	86,1
транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	369	344	93,2	278	75,3
тимчасове харчування	204	200	98,0	174	85,3
інформація та телекомунікація	195	195	100	181	92,8
фінансова та страхова діяльність	36	36	100	31	86,1
операції з нерухомістю	610	607	99,5	577	94,6
професійна, наукова та технічна діяльність	376	373	99,2	354	94,1
діяльність у сфері адмін. та допоміжного обслуговування	314	310	98,7	270	86,0
освіта	35	34	97,1	28	80,0
охорона здоров'я та соціальна допомога	113	91	80,5	46	40,7
мистецтво, спорт, розваги	53	53	100	43	81,1
надання інших видів послуг	74	74	100	69	93,2

Джерело: побудовано авторами за даними [1].

За останні три роки спостерігається щорічне збільшення кількості мікропідприємств: в порівнянні з 2016 роком – на 1013 суб'єктів.

Мікропідприємства відіграють значну роль у вирішенні проблем зайнятості працездатного населення Херсонщини. В 2018 році мікропідприємства створили на 1993 робочих місць більше ніж в 2016 році. В звітному періоді обсяг реалізації продукції і послуг мікропідприємств становив 9636766,4 тис. грн., що майже на 1106481 тис. грн. більше ніж у 2017 році (табл.2).

Таблиця 2

Показники статистики малих і мікропідприємств Херсонської області

Показники	Усього	Малі підприємства	З них мікропідприємства
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць			
2016	7171	6882	5993
2017	8107	7824	6918
2018	8218	7924	7006
Кількість зайнятих працівників, осіб			
2016	81576	34436	15232
2017	83618	36823	16954
2018	84468	35796	16625
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), тис. грн.			
2016	55522144,4	21846629,4	6913048,3
2017	65423963,2	27009422,9	8530285,4
2018	73328103,3	28965003,1	9636766,4

Джерело: побудовано авторами за даними [1].

Основними галузями, в яких працює більшість мікропідприємств Херсонської області є сільське господарство та торгівля. На обидві галузі припадає близько половини всіх зайнятих на мікропідприємствах та також понад три чверті від обсягу реалізованої такими підприємствами продукції. Така концентрація може мати негативні наслідки для розвитку малого підприємництва, оскільки діяльність у цих галузях супроводжується високими ризиками: якщо сільське господарство значною мірою залежить від погодних умов та ринкової кон'юнктури, то торгівля є чутливою до коливань економічної активності в цілому та доходів населення зокрема.

В умовах системних структурних перетворень національної економіки сектор мікропідприємництва виконує провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки Херсонщини та підвищення рівня життя громадян регіону. Сталий розвиток мікропідприємств має привести до насичення ринку товарами, підвищити експортний потенціал, привести до кращого використання місцевих сировинних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Діяльність підприємств Херсонської області [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Херсонській області. – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/ekonomichna-diyalnist/1740-2-1-3-diyalnist-pidpriemstv/1790-kilkist-pidpriemstv-za-ih-rozmirami-za-vidami.html>

СЕРГІЄНКО Олександр

викладач кафедри економічної кібернетики та маркетингу

НОСАЛЬ Максим,

СІРЧЕНКО Руслан

магістранти кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Черкаський державний технологічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ДЕРЖАВИ З ПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

На сьогодні одним із загальносвітових показників сталого розвитку держави та її потенціалу є рівень відкритості економіки та її привабливості для інвестування. В умовах економічного зростання та посиленних інтеграційних процесів, питання залучення іноземних інвестицій в економіку країни – є досить актуальним.

Інвестиційна привабливість характеризує державу з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших чинників, які істотно впливають на формування дохідності інвестицій та виникнення інвестиційних ризиків [1, с. 119].

Існує ряд чинників, які впливають на інвестиційну привабливість країни. До них належать об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні – це чинники, які є незмінними або змінюються протягом тривалого проміжку часу (наприклад, особливості географічного положення, природно кліматичні умови, демографічна ситуація). Суб'єктивні – це чинники, які є змінними і підприємства можуть на них впливати. До таких чинників слід віднести макроекономічні показники (ВВП, рівень інфляції, відсоткова ставка), податкову систему (податкова ставка, політика), стан ринку (конкурентоспроможність підприємства, інфраструктура, обсяги експорту, ринки збуту) [2 с. 506].

Інвестиційний клімат – це сукупність соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу галузь промисловості країни [3 с. 166]. Інвестиційний клімат дозволяє визначити ту систему орієнтирів, у межах якої відбувається процес інвестування, а на основі цього – напрями ефективного використання інвестицій.

До основних факторів, що формують інвестиційний клімат держави можна віднести [3 с. 169]:

- організаційно-правовий фактор (рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади, дієва законодавча база);
- політичний фактор (стабільна політична ситуація в країні, рівень довіри суспільства до влади);

- економічний фактор (стан економіки країни, динаміка росту ВВП, розмір внутрішнього та зовнішнього боргів, рівень тіньової економіки);
- характеристика потенціалу країни (наявність трудових, земельних, енергетичних, науково-технічних ресурсів);
- фінансовий фактор (доходність бюджету, розмір відсоткової ставки за кредитами, сума вкладів на душу населення);
- соціально-культурний фактор (рівень забезпеченості населення, житлові умови, рівень охорони здоров'я і медичного обслуговування, соціальний захист населення);
- міжнародні відносини (міжнародний рейтинг країни, співпраця з міжнародними організаціями, дотримання норм і правил конвенції та договорів);
- розвиток ринкової економіки (наявність конкуренції, рівень інфляції, наявність ринку збуту, рівень розвитку вільної конкуренції серед підприємств);
- загальні умови господарювання (екологічна безпека, розвиток галузей матеріального виробництва).

Водночас, на формування інвестиційного клімату держави впливає сукупність ризиків, серед яких необхідно насамперед назвати:

- 1) нестабільність економічного законодавства та поточної економічної ситуації;
- 2) зовнішньоекономічні ризики;
- 3) неповноту та неточність інформації про стан інвестиційних об'єктів;
- 4) невизначеність мети, інтересів та поведінки учасників;
- 5) виробничо-технічний ризик;
- 6) коливання ринкової інфраструктури, цін, курсів валют.

Сьогодні Україна залишається інвестиційно привабливою державою. У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на +4 пункти і посіла 76 позицію зі 190 країн світу. Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн).

Список використаних джерел

1. Кондрашова М. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону // Держава та регіони.– Серія: Державне управління.– 2008.– №2. – С. 118–121.
2. Швець В.Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення / В.Я. Швець // Економічний нобелівський вісник.– 2014.– №1. – С. 502–508.
3. Третяк Н. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н. Третяк // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 165–170.

ТОМАШУК Інна

асистент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Розробка та ефективність впровадження заходів соціально-економічного розквіту села набувають виняткового значення з огляду на євроінтеграційний вектор розбудови економіки держави та децентралізацію системи управління сільськими територіями. Такі зміни покликані сприяти розвитку економічної та соціальної сфер села, й забезпечувати високий рівень життя сільського населення [2]. Дійсно, сьогодні розвиток сільських територій в Україні має ґрунтуватися на поширенні малих форм агробізнесу, однією з яких є фермерське господарство, зокрема сімейного типу [3].

Впровадження запропонованої бізнес-моделі розвитку сільських територій в Україні на основі фермерства, зокрема сімейного типу, можлива за певних умов (табл. 1).

Таблиця 1

Основні умови реалізації бізнес-моделі розвитку фермерства сімейного типу

	Характеристика
I	Формування економічного інтересу до сільськогосподарського виробництва через будь-які ефективні методи навчання та розповсюдження інформації місцевим населенням, яке має необхідні ресурси, зокрема кошти, на основі яких можна організувати агробізнес із достатньо високим рівнем продуктивності праці та конкурентоспроможність, яка сприятиме успіху на ринку;
II	Розвиток консультативних послуг з навчання та інформаційно-консультативної підтримки майбутніх господарств;
III	Створення державних цільових програм доступного пільгового кредитування на рівні 3–5% річних для малих форм агробізнесу, включаючи сімейні ферми, для придбання необхідного промислового обладнання, машин або будівництва господарських будівель та споруд;
IV	Розвиток транспортно-логістичної та ринкової інфраструктури, що сприятиме підвищенню ефективності політики дистрибуції місцевого бізнесу.

Джерело: сформовано за результатами дослідження.

Концентрований маркетинг з акцентом на органічне виробництво може бути ефективним для розвитку сімейних господарств.

Загалом, бізнес-модель ефективного розвитку сільських територій – це спосіб, який вони використовують для створення цінностей з метою покращення якості життя сільського населення. Результативний розвиток сільських територій тісно пов'язаний з сільськогосподарським

виробництвом. У цьому контексті бізнес-модель описується двома елементами: чим займається бізнес і як заробляє гроші на цьому бізнесі. Всі хороші бізнес-моделі вимагають розуміння моделей, доступних на ринку. Більшість нових бізнес-моделей передбачають гібридизацію інших [1,3]. Нині неможливо створити успішний сільськогосподарський бізнес без розуміння та володіння надійною інформацією про те, як ефективно поєднувати матеріальні, технічні, трудові та фінансові ресурси для отримання прибутку [3].

Тому стає доцільним обґрунтування реалізації державної підтримки та запровадження цільових державних програм і стратегій, спрямованих на інфраструктурну еволюцію сільських територій з метою забезпечення їх сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 4. С.19-30.
2. Тимошенко М. Ідентифікація проблем і перспективи розвитку соціальної інфраструктури сільських територій України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol.4. 2018. Pp. 129–143.
3. Чемерис В., Душка В., Максим В., Соломонко Д. Бізнес-модель розвитку сільських територій України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal* Vol. 5, No. 1. 2019. Pp. 154-176.

ТЮТЮННИК Світлана

к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

ДЕМОЧКО Жанна

магістрант кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Прогнозування за своєю суттю є важливим інструментом в руках керівника, тому що за допомогою прогнозів можна досить точно визначити тенденцію розвитку підприємства, галузі, цілої країни. Дослідження соціально-економічного прогнозування як інструменту проектування майбутнього та його ролі у функціональній структурі механізму розвитку продовольства є надзвичайно актуальним.

Держава є складною організаційною структурою, елементи якої впливають на функціонування всієї системи в цілому. Тому дуже важливо правильно спрямувати діяльність управлінського апарату на процвітання всієї країни, а також її громадян [3].

Система - це динамічний комплекс взаємопов'язаних між собою елементів (підсистем), упорядкований по відносінах як між системою і її елементами, так і між самими елементами, що володіє цілком визначеними властивостями, найбільш істотними з яких є єдність системи, її цілісність.

Крім цілісності, система володіє такими властивостями, як структура, ієрархічність, функціональність, безперервність функціонування, цілеспрямованість, нескінченність, керованість і ряд інших [1].

СЕС представляє собою велику систему, що характеризується різноманіттям складових її елементів, які можна об'єднати в досить широкі підсистеми - економічну (виробничо-технологічну) і соціальну (рис. 1).



Рис. 1. Структура соціально-економічної системи

Джерело: побудовано на основі [1].

Відповідно до системного підходу на вході СЕС можна виділити такі елементи (об'єкти), які впливають на функціонування і розвиток СЕС і є при розробці прогнозів її «прогнозним фоном»:

- світова система, її стан, перспективи розвитку, основні характеристики, що впливають на функціонування і розвиток СЕС;
- природний потенціал (наявність і якість природних ресурсів і тваринного світу);
- людський потенціал (рівень освіти і здоров'я людей);
- науково-технічний потенціал (штучна природа);
- екологія (стан довкілля людей, навколишнього середовища);
- внутрішньополітичний пристрій;
- рівень моралі, яка панує в країні;
- релігійний фактор.

Резюмуючи сказане вище, можна виділити основні цілі соціально-економічної системи країни, які повинні бути здійснені під егідою державних органів:

- а) гармонійний розвиток особистості, забезпечення кожного члена суспільства мінімальними умовами, що забезпечують його свободу і безпеку по всіх аспектах;
- б) динамічний і ефективний безкризовий розвиток країни;
- в) забезпечення національної безпеки країни: політичної, економічної (в тому числі продовольчої), соціальної, екологічної, військово-стратегічної [2].

Найбільш значущими для цілей прогнозування СЕС є дані по таких галузях як: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт і зв'язок, торгівля і громадське харчування, охорона здоров'я, народна освіта, культура і мистецтво, наука і наукове обслуговування [3].

Існує безліч методів прогнозування, однак для цілей соціально-економічного прогнозування використовуються тільки деякі з них.

За рівнем формалізації методи прогнозування можуть бути інтуїтивними і формалізованими. Інструменти інтуїтивного прогнозування використовуються для відносно простих об'єктів прогнозування або для об'єктів, які в силу своєї складності не піддаються аналітичному прогнозуванню.

Виходячи зі способу отримання інформації, виділяють наступні індивідуальні методи оцінки:

- інтерв'ю;
- аналітична доповідна записка;
- складання сценарію і т. п.

Колективні експертні оцінки можуть бути отримані шляхом:

- анкетування;
- методу комісій;
- методу мозкового штурму та ін.

Формалізовані методи прогнозування використовуються для тих випадків, коли інформація щодо об'єкта прогнозування має кількісний характер, а вплив різних чинників піддається опису за допомогою математичних формул.

Ця група методів прогнозування заснована на математичній теорії, що забезпечує високу достовірність і точність прогнозів і скорочує термін їх виконання.

Сучасні комп'ютерні методики соціально-економічного прогнозування засновані на застосуванні бази економетричних даних, економіко-математичних та імітаційних динамічних моделей, які об'єднують експертні, що моделюють і математико-статистичні блоки [2]. Аналіз галузей СЕС за допомогою цих методів в сукупності дає уявлення про те, як розвивається держава, наскільки міцне економічне становище як всередині країни, так і на світовій арені. Соціальний аспект також дуже важливий, тому що він є основною характеристикою при аналізі стабільності тієї або іншої країни, і нерозривно пов'язаний з економічним аспектом. Тому аналіз і прогнозування соціально-економічного розвитку дуже важливі для подальшого розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Греець В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І., Іванов В.В., Дубровіна Н.А. Моделі і методи соціально-економічного планування: підручник. Харків: ІНЖЕК, 2005. 396 с.
2. Дячун О.Д. Прогнозування продажу та його методи в системі управління підприємством. Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем: колективна монографія. Тернопіль: ФОР Осадца Ю.В., 2016. С. 129–150.
3. Яцура В.В., Сенишин О.С., Горинь М.О. Соціально-економічне прогнозування: навч. посіб. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2010. 412 с.

ШИМАНСЬКА Катерина

д.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Державний університет «Житомирська політехніка»

**ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ
МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ВАРІАЦІЇ ФАКТОРІВ
ВИШТОВХУВАННЯ**

Питання міграційної привабливості країни в умовах геоекономічних трансформацій та необхідності реалізації дієвих геоекономічних стратегій набувають виключної актуальності на сьогоднішній день.

Різноманітність факторів міграційної привабливості країни або регіону досить ускладнює вимірюваність остаточного показника, тому дослідження вимагають питання удосконалення підходів до параметризації міграційної привабливості країни з урахуванням комплексного розуміння детермінантів формування міграційних мотивів населення.

Узагальнення теоретичних положень та існуючих моделей у підходах зарубіжних та українських науковців до визначення факторів міграції та формування мотивів індивідів мігрувати дозволило з'ясувати, що, чим вище рівень міграційної привабливості країни, тим слабшим є міграційний мотив індивіда.

Виходячи з характеру взаємозв'язку між міграційними мотивами та міграційною привабливістю сформовано специфікацію емпіричних даних для розрахунку міграційної привабливості та охарактеризовано вплив детермінантів на результатуючий показник.

При цьому враховуючи доцільність виміру впливу кожної групи детермінантів формування міграційного мотиву на міграційну привабливість, нами обґрунтовано та побудовано модель інтегрального показника, який є як середньозважену суму синтетичних показників, агрегованих за групами:

- економічних (E);
- соціо-демографічних (S);
- політико-безпекових (P);
- мовно-культурних (L);
- еколого-природничих (N) нормалізованих показників, що демонструють детермінанти формування міграційного мотиву.

Для підвищення рівня адекватності оцінки важливо правильно обґрунтувати уточнюючі (поправочні) коефіцієнти.

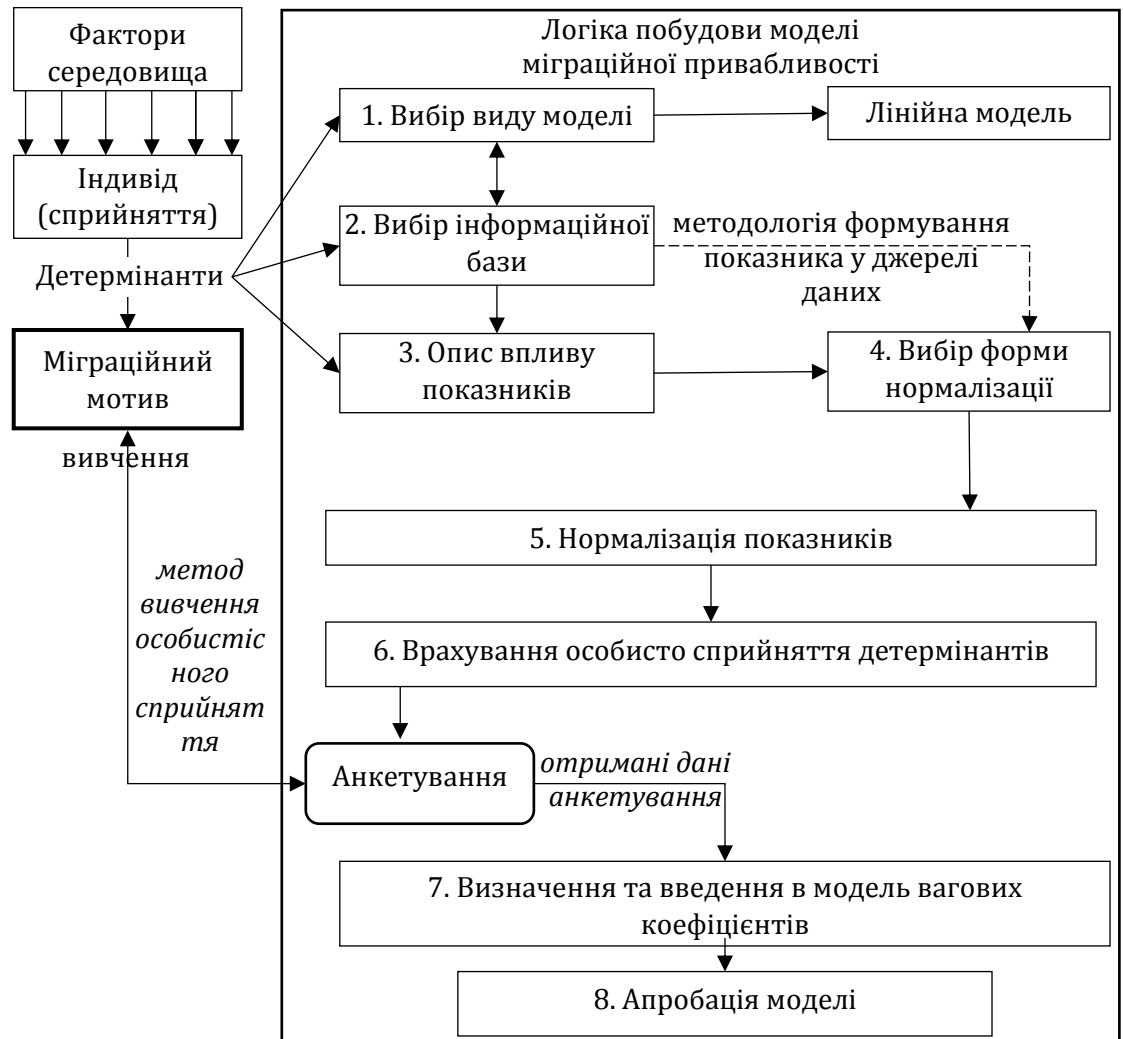


Рис. 1. Логіка формалізації показника міграційної привабливості країни на основі побудови економіко-математичної моделі

Джерело: побудовано автором.

У найбільш узагальненому представленні дана модель має суми синтетичних показників, агрегованих за групами детермінантів формування міграційних мотивів (формула 1):

$$I_{migr} = \gamma_1 D_E + \gamma_2 D_S + \gamma_3 D_P + \gamma_4 D_L + \gamma_5 D_N \quad (1)$$

де D_E, D_S, D_P, D_L, D_N – показники міграційної привабливості за групами економічних, соціо-демографічних, політико-безпекових, мовно-культурних та еколого-природничих детермінантів, відповідно; γ – ваговий коефіцієнт групи детермінантів. Розрахунок D_E, D_S, D_P, D_L, D_N пропонуємо провести за формулами:

$$D_E = \sum_{i=1}^5 \alpha_i K_{E_k} \quad D_S = \sum_{i=1}^3 \alpha_i K_{S_k} \quad D_P = \sum_{i=1}^3 \alpha_i K_{P_k}$$

$$D_L = \sum_{i=1}^3 \alpha_i K_{L_k} \quad D_N = \sum_{i=1}^3 \alpha_i K_{N_k}$$

де i – кількість підгруп детермінантів у групі (5 – для економічних, 3 – для інших груп); k – кількість детермінантів у підгрупі, α – ваговий коефіцієнт підгрупи детермінантів; K_E, K_S, K_P, K_L, K_N – показники міграційної

привабливості визначені за підгрупами вказаних вище груп детермінантів.

Для розрахунку запропонованих у моделі показників пропонуємо використовувати як статистичні дані (вважаємо за доцільне використовувати статистичні дані міжнародних організацій), так і елементи рейтингових показників, наприклад складові таких рейтингів та індексів, як: Глобальний індекс конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), Легкість ведення бізнесу (Doing Business), The Legatum Prosperity Index, Індекс людського розвитку (Human Development Index), Індекс розвитку демократії (The Economist Intelligence Unit's Democracy Index), Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index), Індекс недієздатності держав (Fragile States Index). Сформована у загальному вигляді економіко-математична модель оцінки міграційної привабливості в подальшому повинна бути конкретизована у вигляді лінійних рівнянь складові цієї моделі, з визначенням інформаційної бази їх розрахунку. Для врахування особистої важливості окремих детермінантів міграційних мотивів в модель доцільно ввести поправочні коефіцієнти, значення яких доцільно визначати шляхом застосування методики експертного опитування. При цьому необхідно встановити не тільки міру впливу кожної групи детермінантів на результуючий показник, але й кожної підгрупи на групу та кожного детермінанту на підгрупу.

Використання даної моделі є доцільним для використання в роботі не тільки органів державної статистики, а й може бути імплементована у методики дослідження міграційних процесів міжнародними та регіональними організаціями, і також неурядовими громадськими організаціями, що дозволить прогнозувати зміну міграційної привабливості країни та регіонального інтеграційного об'єднання.

ЮРИНЕЦЬ Зорина

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЮРИНЕЦЬ Ростислав

к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем та мереж
Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕТРУХ Оксана

аспірант кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Системи охорони здоров'я в Європі стикаються з сукупним викликом зростаючого попиту на медичні послуги через збільшення хронічних захворювань та обмежених ресурсів. Це створює нагальну потребу у фундаментальному переосмисленні організації та фінансування медичних послуг та систем. Досвід європейських країн показує, що можна покращити послуги за допомогою інновацій на місцевому рівні, але потрібно зробити більше, щоб вони принесли користь населенню в цілому [1].

Система охорони здоров'я України потребує перетворень, впровадження інновацій та ефективної моделі фінансування охорони здоров'я. Впровадження сучасної стратегії реформування охорони здоров'я може бути досягнуто зусиллями державних та наукових установ. Це передбачає впровадження результатів нових наукових досліджень.

Важливо здійснювати прогнозування чинників, що впливають на інноваційний розвиток галузі охорони здоров'я в Україні. Для цього розроблено нейронну мережу, що оцінює вплив чинників на розвиток сфери охорони здоров'я. Навчання та обчислення нейронної мережі були здійснені шляхом застосування функціональних модулів та стандартних процедур, реалізованих у пакеті програм Statistica Neural Network.

Розроблена нейронна модель проводить незалежну експертну оцінку від 0 до 1. Експертна оцінка має обмеження: 1 - найвищий ступінь орієнтації державної політики на інноваційний розвиток сфери охорони здоров'я; 0 - найнижчий ступінь орієнтації державної політики на інноваційний розвиток сфери охорони здоров'я.

У результаті тренінгу та вибору мереж були створені радіальна базисна функція (RBF) та нейромережа типу багатошарового перцептронну (MLP). В результаті нейронного моделювання було отримано багатошаровий рецептор (MLP 12-14-1) для фінансування охорони здоров'я, який має найвищу продуктивність і найменшу помилку навчання.

Застосовані основні показники соціально-економічного розвитку, що характеризують надходження до державного бюджету та видатки з державного бюджету.

Усі дані, використані в нашому аналізі, взяті з Державного комітету статистики України, МВФ та ОЕСР.

Вхідні дані для нейронної мережі:

- сплачені податки, податкові платежі (% від ВВП);
- надходження від податку на прибуток підприємств (% від ВВП);
- надходження від податку із доходів фізичних осіб (% від ВВП);
- надходження від ПДВ й акцизного збору (% від ВВП);
- фінансування охорони здоров'я з держбюджету (% від ВВП);
- ВВП, \$; фінансування інноваційної діяльності із держбюджету (% від ВВП);
- фінансування НДДКР із держбюджету, (% від ВВП);
- неподаткові надходження зведеного бюджету (% від ВВП);
- видатки зведеного бюджету (% від ВВП);
- податкові надходження місцевих бюджетів (% від ВВП);
- грошова маса, (% від ВВП);
- видатки зведеного бюджету на загальнодержавні функції (% від ВВП);
- видатки на освіту з держбюджету (% від ВВП);
- інвестиції в основний капітал (% від ВВП) [2].

Використовуються статистичні дані про економічну та соціальну, інноваційну діяльність передових країн, таких як Австрія, Великобританія, Данія, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Бельгія та США. Емпірична база для аналізу діяльності зарубіжних країн включає дані за 1980-2017 роки.

Відповідно до розробленої нейронної моделі здійснено прогноз фінансування охорони здоров'я на 5 років. На основі розрахунків виявлено, що збільшення фінансування охорони здоров'я приведе до збільшення валового внутрішнього продукту країни (отримана внаслідок цього частка ВВП у витратах на охорону здоров'я).

Економічні заходи, орієнтовані на сталий та інноваційний розвиток України, стануть можливими лише тоді, коли збільшиться обсяг фінансування охорони здоров'я. У випадку фінансування охорони здоров'я на 0,01% ВВП зросте в середньому на 0,02%.

Отримані дані свідчать про наявність прямої залежності між фінансуванням охорони здоров'я та оцінкою нейронної мережі щодо рівня внеску державної політики у створення національної економіки з розвитком сфери охорони здоров'я.

З рисунка 1 спостерігаємо прогноз фінансування охорони здоров'я в Україні (% від ВВП), який демонструє зниження та зростання державних витрат на охорону здоров'я.

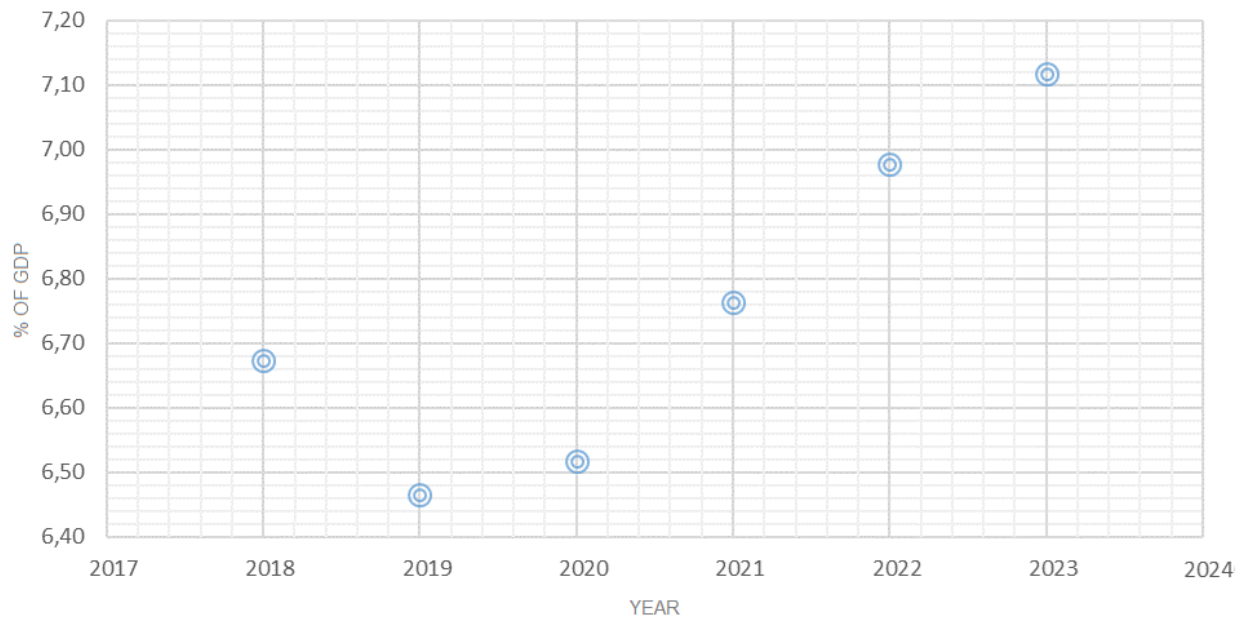


Рис. 1. Прогноз фінансування охорони здоров'я (% від ВВП)

Джерело: сформовано авторами

Першочерговим фактором в Україні повинен стати стійкий високий рівень державного фінансування галузі охорони здоров'я. Важливо створити в Україні попит на створення медичних товарів, послуг та інформації для поліпшення якості життя населення. Уряд повинен розглянути можливість надання ресурсів для інноваційних змін в медичній галузі в Україні.

Список використаних джерел

1. Nolte E. How do we ensure that innovation in health service delivery and organization is implemented, sustained and spread? WHO Regional Office for Europe. [Online]. Available: http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file
2. Yurynets Z. Forecasting model and assessment of the innovative and scientific-technical policy of Ukraine in the sphere of innovative economy formation, Investment Management and Financial Innovations, 2016, vol. 13, no. 2, pp. 16-23.

ЮРКІВСЬКИЙ Олександр

к.е.н., доцент, доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Державний університет «Житомирська політехніка»

**ПРОГРЕСИВНА ШКАЛА СТАВОК ПДВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРИНЦИПУ
СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ**

Застосування податкових платежів має давню історію, яка відображає неоднозначне ставлення домогосподарств, підприємств, інших суб'єктів економічних відносин до податків, зборів, плат та одночасно складність використання вже як інструменту бюджетно-податкової політики при регулюванні багатьох політичних, соціально-економічних процесів.

ПДВ можна назвати податком ХХ-ХХІ століть, який водночас відображає тенденції у формуванні належного рівня податкової довіри як неформальної інституції, а також мотивації платників, рівня взаємовідносин між державою та безпосередньо домогосподарствами, підприємствами юридичними особами.

ПДВ в Україні запроваджено в середині 90-х і вже з початку 2000-х перетворився у базовий бюджетний податок постійно витісняючи та змінюючи місце та роль прямого оподаткування загалом та прибуткового податку (згодом перетворився у податок на доходи з фізичних осіб), який формально загальнодержавний податок, однак надходив у місцеві бюджети відповідного рівня. Фіскальна функція податків є основною, проте функція регулювання в сучасній економічній політиці стає визначальною, зокрема в питаннях регулювання диференціації доходів домогосподарств, формування середнього класу та соціально орієнтованої економічної моделі.

Зміна регулюючого значення прямих податків – ПДФО, податку на прибуток та значний рівень тіньової економіки вимагає неординарних кроків урядів у налагодженні системи заходів, які сприятимуть підвищенню мотивації до сплати обов'язкових податкових платежів. Це досить довгостроковий процес і вимагає визначення тимчасових компенсаторів на перехідний період зменшення тіньової економіки до загальноприйнятого рівня.

Серед таких компенсаційних інструментів можливе використання такого елементу правового механізму як прогресивні ставки податку на додану вартість відносно вартості окремих матеріальних та нематеріальних благ. Диференціація ставок ПДВ відбувається одночасно зі зменшенням ставок до товарів, які входять до групи першої необхідності, прожиткового мінімуму та потенційно формують ціновий та інфляційний

тиск. Вищі ставки застосуються до товарів довгострокового користування, вищих за визначену цінову межу, зокрема економічних та неекономічних благ, які вимагають оформлення нотаріально (дорогі автомобілі, квартири, яхти, телефони тощо).

В умовах досить легкого ухилення від сплати прямих податків диференціація ставок ПДВ забезпечить стабільність податкових надходжень та частково замінить відсутній механізм диференційованого оподаткування податку на доходи фізичних осіб, забезпечить виконання такого принципу функціонування податкової системи як соціальна справедливість.

БАБЕНКО Анастасія

студент факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин

Науковий керівник:

ЧУПЛІКО Тетяна

к.т.н., доцент, доцент кафедри комп'ютерних наук та інженерії програмного забезпечення

Університет митної справи та фінансів

**ЕКОНОМЕТРИЧНІ МЕТОДИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ
ДЕРЖАВНОГО БОРГУ У ВІДНОШЕННІ ДО КУРСУ ГРИВНІ**

Для України питання високої заборгованості стоїть надзвичайно гостро. Проблема ускладнюється високою часткою зовнішнього боргу, відповідно погашення та обслуговування цього боргу потребує валюти. Враховуючи нестабільність української гривні та її значну девальвацію з моменту введення в обіг, можна припустити, що в таких умовах між курсом національної валюти та обсягом державного та гарантованого державою боргу (млрд. дол. США) існує залежність. Спробуємо з'ясувати, чи існує зв'язок між курсом гривні та державним боргом за допомогою економетричних методів дослідження.

Таблиця 1

Курс гривні та державний борг України (2000–2018рр)

Рік	Курс гривні	Держаний борг, млрд дол США
2002	5,33	14,23
2003	5,33	14,72
2004	5,32	16,06
2005	5,12	15,25
2006	5,05	15,95
2007	5,05	17,57
2008	5,27	37,01
2009	7,79	41,52
2010	7,94	55,21
2011	7,97	60,18
2012	7,99	65,92
2013	7,99	72,76
2014	11,89	91,79
2015	21,84	73,93
2016	25,55	75,77
2017	26,60	80,33
2018	27,20	78,76

Джерело: побудовано автором на підставі даних [1],[2].

На підставі даних табл. 1 можна побудувати модель, що визначатиме залежність між державним боргом та курсом гривні.

Таблиця 2

Результати розрахунків

Показник	Значення	Результат
$y_c =$	Середнє значення державного боргу, млрд. дол.	48.6
x_c	Середнє значення курсу гривні до дол. США	11.13
r	Коефіцієнт кореляції	0,96
R^2	Коефіцієнт детермінації	0,93

Джерело: власні розрахунки автора.

На рис.1 показана побудована залежність, яка має суттєво нелінійний характер.

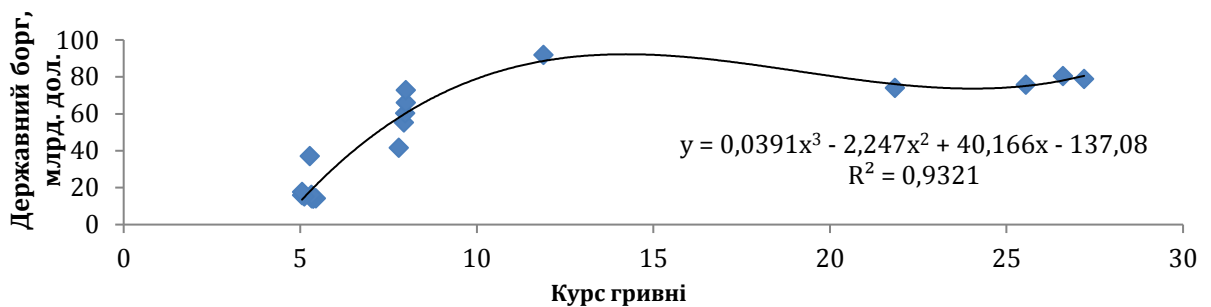


Рис.1. Нелінійна регресія державного боргу на курс гривні

Джерело: побудовано автором на підставі власних розрахунків.

За критерієм Фішера $F_p=20.174$ при табличному значенні $F_{кр} = 4.34$, Тому модель можемо вважати адекватною. До того ж модель має високе значення коефіцієнту детермінації. Розглянемо динаміку державного боргу України. За весь період, що розглянуто, маємо дані, неоднорідні за структурою. Тому обмежимося даними за період з 2008 р. За критерієм Фішера $F_p=25.5$ при критичному значенні $F_{кр} = 5.11$, Тож, модель адекватна. Параметр нахилу є статистично значимим з надійністю 0.95, оскільки $t_p=5.04$ при $t_{кр}= 2.26$.

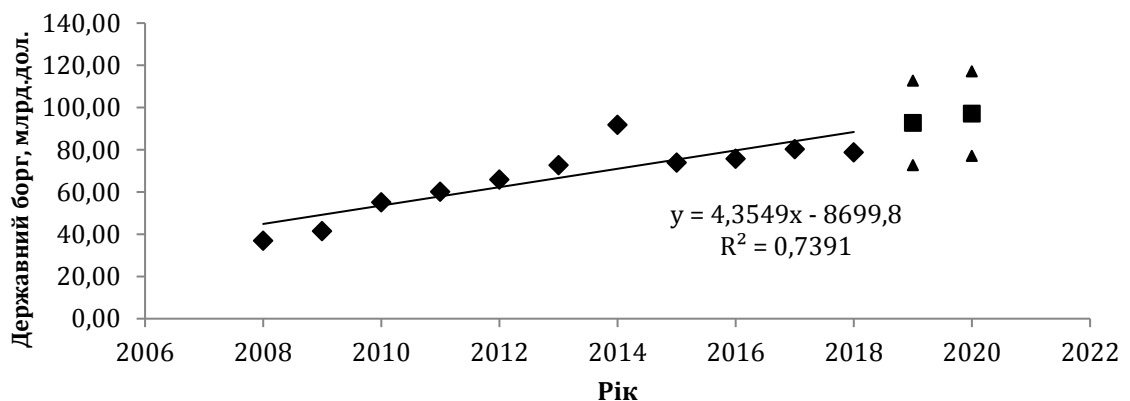


Рис. 2. Економетрична модель динаміки державного боргу України та прогнозні значення боргу на 2019 та 2020 рр. (точкова та інтервальна оцінки, побудовані з надійністю 0,95)

Джерело: побудовано автором на підставі власних розрахунків

Коефіцієнт b_1 свідчить, що збільшення курсу долару на 1 грн. державний борг збільшується на 4.35 млрд. дол. США в середньому. При наявній тенденції розраховані за моделлю оцінки державного боргу на 2019 та 2020 рр., що складають відповідно 92.78 млрд. дол. та 97.14 млрд. дол. Границі довірчого інтервалу прогнозу показані на рис.2.

Таким чином, можна стверджувати про вагомий вплив курсу гривні на розмір державного та гарантованого державою боргу. Знецінення національної валюти суттєво збільшую заборгованість вітчизняної економіки, відповідно зміцнення гривні по відношенню до дол США скорочує обсяг боргу.

Враховуючи все вищевикладене, можна стверджувати про високі валютні ризики в управлінні державним та гарантованим державою боргом.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Світового Банку URL: <https://data.worldbank.org/indicator/>
2. Офіційний сайт Національного Банку України URL: <https://bank.gov.ua/>

БЕЗПАЛЬКО Тетяна

студент ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Сьогодні одним з провідних напрямів у економічній діяльності є дослідження інвестиційних процесів. Це викликано тим, що інвестиційна діяльність займає визначальну позицію у економіці будь – якої країни.

Дослідженням цього питання займалося багато вчених, серед яких: І. Ю. Гришова, О.В. Ковтун, Д. А. Міщенко, В. Г. Федоренко, та інші.

Ефективна інвестиційна політика передбачає комплекс заходів, що визначають основні джерела та обсяги використання капіталовкладень у різні сектори економіки. Ефективні інвестиційні вкладення є гарантом сталого розвитку соціально-економічних відносин у країні.[1, с. 85]

Мета: дослідження тенденцій в динаміці капітальних інвестицій в Україні Динаміка інвестицій за видами активів подана на рис. 1.

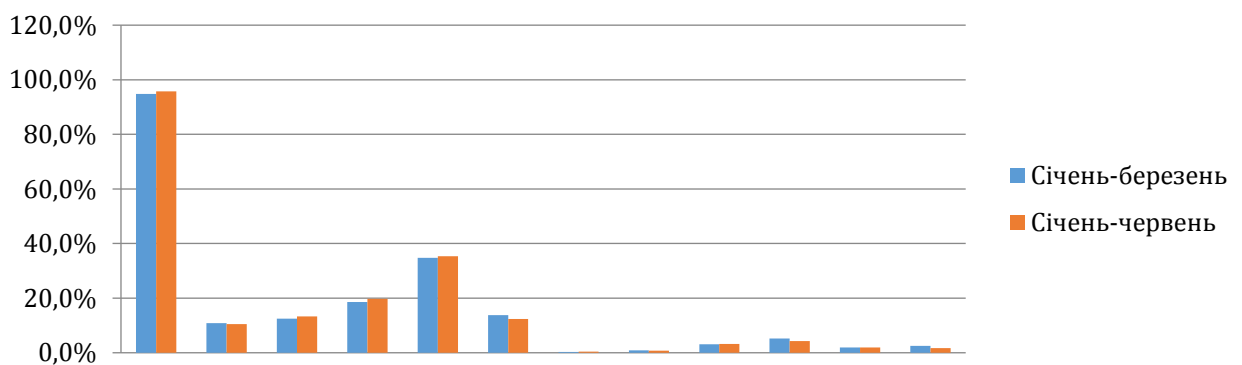


Рис. 1. Капітальні інвестиції за видами активів у 2019 році у відсотках до загального обсягу

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Дані рис. 1 засвідчують, що за січень – червень 2019 року, найбільша частка залучених капітальних інвестицій надійшла в матеріальні активи – 95,7%, машини, обладнання та інвентар – 35,3%, інженерні споруди - 19,8%, нежитлові будівлі – 13,3%, транспортні засоби та житлові будівлі. Така нерівномірність залучення інвестицій відображає спеціалізацію нашої держави у відповідних галузях економіки. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2019 року наведені на рис. 2.

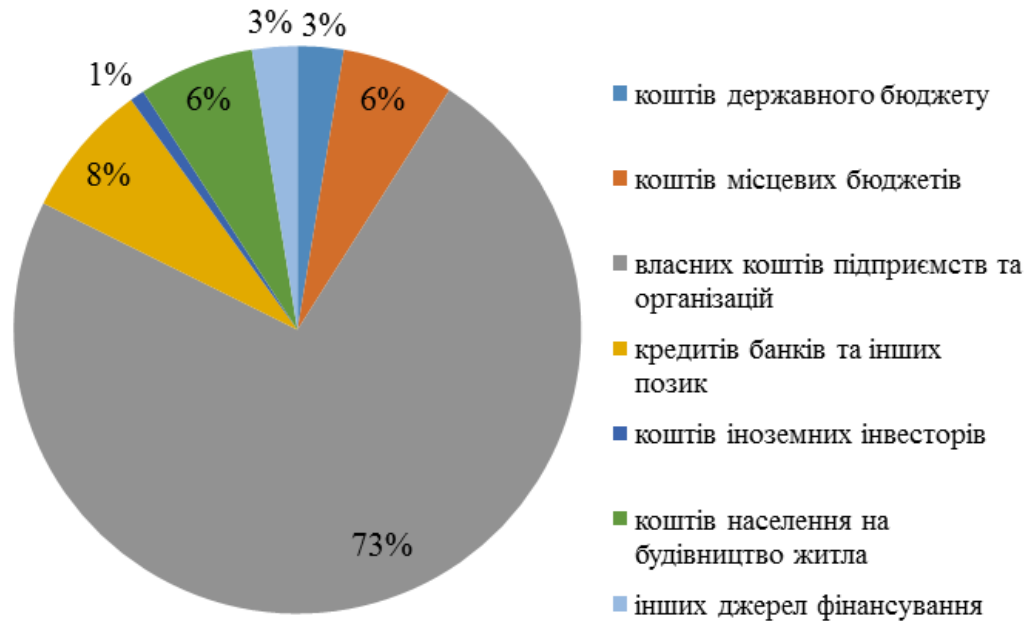


Рис. 2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2019 року
Джерело: побудовано автором за даними [2]

Дані рисунка 2 засвідчують, що провідним джерелом фінансування у січні – червні 2019 року є власні кошти підприємств та організацій, які становлять 73% капіталовкладень, на другому місці – інвестиції за рахунок кредитів банків та коштів населення (8% та 7% відповідно). За рахунок місцевих бюджетів освоєно 6% капітальних інвестицій. Незначна частина здійснюється за кошти державного бюджету – 3% капіталовкладень. Практично не здійснюється інвестування за рахунок іноземних інвесторів.

Отже, можна зробити висновок, що Україна має несприятливий інвестиційний клімат та потребує негайного вирішення проблеми, одночасно наша країна бере участь у світових процесах та є інтегрованою у світове господарство.

Список використаних джерел

1. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень : [монографія] / Т. М. Паянок, В. В. Лаговський, В. М. Краєвський [та ін.]. – К. : ЦП «Компринт», 2019. – 425 с.

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

БЕЛІНСЬКА Марина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

БОГДАН Святослав

асистент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-СФЕРИ В УКРАЇНІ

Сьогодні, без перебільшення, сфера інформаційних технологій є одним із головних драйверів економіки нашої країни. На вітчизняному ринку ця сфера давно зайняла свої високі позиції, адже необхідність в ній спостерігаємо у різноманітних галузях, зокрема у аудиті, менеджменті, фінансах, сфері послуг, свідчить про зростаючий інтерес до професії аналітика. Нині швидким темпом розвивається сектор електронної комерції, тому і інтерес до цього питання постійно зростає.

Питанням розвитку сфери інформаційних технологій займаються такі вітчизняні вчені, як С. В. Войтко, А. О. Маслов, І. О. Седікова, Л. І. Федулова, М. П. Чайковська, А. А. Чухно тощо. Проте досліджень, які стосуються важливості ІТ-сфери в Україні, на нашу думку, недостатньо, адже даний сектор, має швидкий темп зростання.

На даному етапі вітчизняний ринок інформаційних технологій знаходиться на стадії активного становлення. Особливо збільшується ринок комп'ютеризації підприємств, мережа доступу до Інтернет поширюється на всі сфери, помічено відчутне збільшення експорту української програмної продукції та послуг ІТ. Можна виділити такі характеристики вітчизняного ІТ-ринку: збільшення кваліфікованих спеціалістів серед ІТ-фахівців та компаній-замовників, найбільший людський ресурс у сфері ІТ в Європі, спеціалісти з України мають великий попит у всьому світі, оскільки вони унікальні тим, що мають змогу реалізовувати складні проекти, потенціал організацій та підприємств до бізнес-рішень для підвищення ефективності роботи; автоматизація процесу управління інформацією та збереженням даних з метою отримання конкурентних переваг[1].

Обсяг загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій за підсумками 2018 року складають \$3,7 трлн та демонструють зростання на 6,2%, у порівнянні з минулим роком. Це навіть вище за темпи росту світового ВВП», – цитують дослідники прогнози Gartner. Разом із загальним зростанням ринку збільшується і частка ІТ-аутсорсингу: послуги з розробки програмного забезпечення, створення інфраструктурних рішень для замовників. Обсяг прибутку даної сфери за підсумками 2017 року склав \$64,3 млрд[2]. Подальший розвиток сегменту

характеризується стабільно високим попитом, що і надалі зростатиме завдяки «цифровій трансформації», яка з кожним днем все більше проникає як у приватний, так і в державний сектори.

За даними дослідників, в 2018 році цей показник досяг \$ 3,3 млрд.

Ми спостерігаємо відмінну динаміку, яка показує кращі показники з кожним роком..

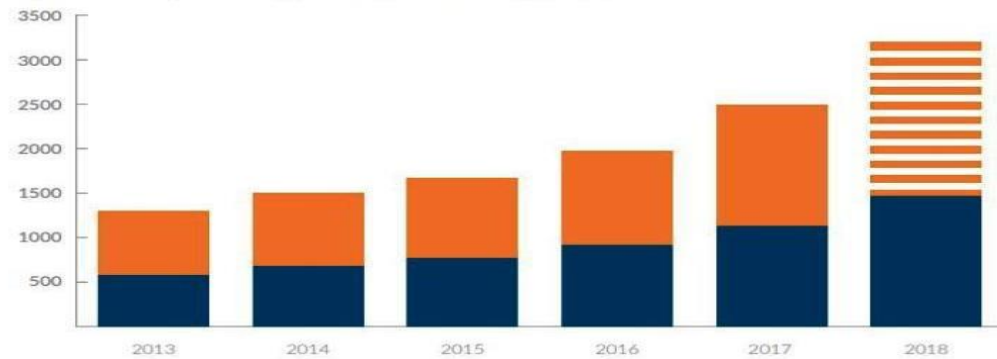


Рис. 1. Динаміка загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій

Джерело: побудовано за даними статистики НБУ [2].

Основним досягненням 2018 року стало те, що українська ІТ-індустрія нарешті повернулася до докризових темпів зростання. Якщо в минулому році вони були ближче до 10%, то в цьому році ринок виріс вже приблизно на 18%. Якщо в державі не відбудуться кардинальні зміни, то за наступні 4 роки, показник збільшиться вдвічі. З огляду на те, що податкові витрати протягом 10 місяців 2018 року не перевищують 6,5 млрд. дол. США, тобто стабільний розвиток галузі позитивно впливає і на економіку [3].

Отже, проаналізувавши тенденції розвитку галузі інформаційних технологій ми спостерігаємо, що Україна має перспективи в сфері ІТ, а саме:

- збільшення кількості спеціалістів у цій сфері;
- повернення ІТ індустрії до докризових темпів зростання;
- стабільний розвиток сфери, що позитивно впливає на економіку держави, піднімаючи її на новий більш високий рівень.

Список використаних джерел

1. A new business model threatens established concepts of offshoring and expands the market. [Текст] : інтернет-видання, – 2016. – Режим доступу: <https://www.atkearney.com/strategic-it/global-services-location-index/>

2. Войтко С.В. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз [Текст] / С. В. Войтко, Т. В. Сакалош // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2007. — № 594. — С. 384–392.

3. Про стан платіжного балансу у II кварталі 2019 року. Електронний ресурс / Режим доступу: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=25173322.

БЕРЕЗІВСЬКА Марія

магістрант кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Науковий керівник:

БОГОЯВЛЕНСЬКА Юлія

к.е.н., доцент, доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Державний університет «Житомирська політехніка»

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

У вересні 2019 р. Урядом було ухвалено рішення про створення Міністерства цифрової трансформації України, що стало ще одним кроком на шляху цифрової трансформації суспільства України.

Нові технології стають невід'ємною частиною нашого життя. Цифрові технології змінюють способи ведення бізнесу компаній та взаємозв'язок з клієнтами та постачальниками.

Цифровізація може бути розглянутою як технологічний шок, який захоплює основні економічні агрегати, в тому числі через вплив конкуренції, продуктивності та зайнятості, а також через взаємодію з інститутами та управлінням. Зараз актуальним є розуміння цифрової трансформації і каналів, на які вона впливає.

Розповсюдження великих даних і хмарних обчислень широко розповсюджується по всіх секторах. Головними перепонами на шляху до впровадження цифрових технологій є складність налагодження організації компанії і необхідністю набору і втримання висококваліфікованого персоналу в області інформаційно-комп'ютерних технологій. Регулювання і законодавство, як правило не розглядають як серйозну перепону, хоча деякі фірми відмічали, що нормативно-правова база повинна розвиватися.

Цифрові дані допомагають фірмам краще дізнатися, що потрібно їх клієнтам і запропонувати послуги з індивідуальним рішенням та з більш високим рівнем якості.

Цифрова трансформація включає в себе більше, ніж просто оновлення технологій і процесів, це також залучає дохід та акціонерів. Багато компаній не хочуть вкладати кошти в цифрову трансформацію, якщо не знають чи окупляться інвестиції. Тим не менш, коли це зроблено стратегічно, цифрова трансформація може покращити ціни на акції та дохід да довгостроковій перспективі. Зміни можуть відбутися одночасно, але інвестиції в цифрову трансформацію можуть з часом надати значний фінансовий вплив.

Хоча більшість компаній і керівників знають наскільки важливо

розвивати нові технології і створювати цифрові процеси та рішення, але реалізація на практиці зовсім інша. Деякі компанії докладають зусилля по цифровим перетворенням, тільки щоб подолати перешкоди.

Діджиталізація – створення нових продуктів, операцій, моделей в цифровій формі.

Специфіка теоретичних засади визначення організаційно-правових способів та умов використання інтелектуальної праці формується за допомогою діджиталізації економіки та світового ринку праці.

З'являються нові форми праці, а також зростає кількість високоінтелектуальних працівників, які можуть виконувати роботу не в офісі, а дистанційно через мережу інтернет. Це є прикладом діджиталізації. Світ швидко змінюється, сучасні працівники які є професіоналами в своїй галузі можуть виконати роботу швидше за допомогою нових технологій.

У сучасному суспільстві «натовп» (від англ. «crowd») вже не асоціюється з некваліфікованою та неосвіченою масою людей, навпаки, досить складні проблеми вирішуються за рахунок залучення колективного розуму. При цьому спектр можливостей, які надає краудсорсинг як форма організації праці, досить великий: від виконання простих робіт до продукування новаторських ідей [1].

Краудсорсинг – передача деяких виробничих функцій невизначеному колу осіб, вирішення суспільно значимих завдань силами добровольців, як правило, за допомогою сучасних інформаційних технологій. Термін вперше використав Джеф Хау (англ. Jeff Howe) [3]

Все частіше великі виробники споживчих товарів («Unilever», «Procter & Gamble Co.», «Nestlé S.A.» тощо) використовують краудсорсинг для отримання нових ідей безпосередньо від користувачів продукції корпорацій, лояльних до бренду споживачів. Краудсорсинг використовують компанії, які працюють у галузі легкої та харчової промисловості, автомобілебудування, енергетики, у сфері послуг (медіа та розваги, фінанси та страхування, готельно-ресторанний бізнес).

В аналітичному звіті краудсорсингової платформи «eYeKa» [2] зазначається, що у 2016 р. краудсорсинг використовувався переважно компаніями – виробниками побутової електроніки та споживчих товарів. Коворкінг розглядають як продукт діджиталізації економіки та світового ринку праці. Він сприяє зростанню ролі креативного класу та технічної інтелігенції, посилюючи тенденцію до аутсорсингу. Коворкінг – специфічна організація праці людей, при якій в одному спільному просторі об'єднуються люди з різною зайнятістю, для спілкування та творчої взаємодії.

Отже, підсумовуючи вище зазначене, можна констатувати, що діджиталізація допомагає спростити виконання операцій і використовувати раціонально час.

Список використаних джерел

1. Accenture Technology Vision 2014 // The website of Accenture. URL: https://www.accenture.com/us-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/Microsites/Documents9/Accenture-Technology-Vision-2014.pdf
2. Creative Crowdsourcing Leader eYeka Releases 2017 Industry Report and Welcomes the Age of Ideation // The official website of eYeka. URL: <http://news.eyeka.net/2017/06/creative-crowdsourcing-leader-eyeka-releases-2017-industry-report-and-welcomesthe-age-of-ideation>
3. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 208 с.

БЕСТЮК Анастасія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПЛЕВИЧ Дмитро

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин все більшого значення набуває міжнародна торгівля. Вона дає можливість впливати на економічний розвиток країн шляхом посилення конкуренції та розширенням галузей виробництва.

Аналізом у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності займалися такі вчені, як: Гальчинський А.С., Головоненко Н.В., Тюріна Н.В. та інші.

Основними складовими міжнародної торгівлі є товарна і географічна. Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торгівельних потоків між окремими країнами та їх групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою.

Товарна структура міжнародної торгівлі визначає товарне наповнення експорту та імпорту. Вона формується під впливом конкурентних переваг. Конкурентні переваги є у випадку, коли внутрішні ціни нижчі від світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, котрі залежать від природних конкурентних та соціально-економічних переваг [1, с.97].

На основі даних [2] виконаємо аналіз товарної структури України, який наведений нижче у табл. 1. До основних груп товарів, що займають значний відсоток у товарній структурі належить: недорогоцінні метали та вироби з них; машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; продукти рослинного походження; жири та олії тваринного або рослинного походження; готові харчові продукти; мінеральні продукти. Тому необхідно розвивати дані галузі діяльності, для того, щоб володіти більшою часткою ринку в зовнішній торгівлі.

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України

Товарні групи	2014	2015	2016	2017	2018
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1,88	2,16	2,13	2,6	2,6
II. Продукти рослинного походження	16,21	20,91	22,26	21,3	20,9

III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	7,09	8,65	10,90	10,6	9,5
IV. Готові харчові продукти	5,74	6,47	6,74	6,5	6,4
V. Мінеральні продукти	11,32	8,13	7,50	9,1	9,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5,67	5,59	4,28	3,8	4,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,09	1,08	1,13	0,4	0,3
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,29	0,30	0,34	1,2	3,2
IX. Деревина і вироби з деревини	2,34	2,90	3,11	1,8	1,2
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,83	1,62	1,48	1,2	1,8
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,46	1,66	1,86	1,8	1,8
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,38	0,40	0,45	0,4	0,4
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,89	0,87	0,82	0,8	0,8
XIV. 71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1
XV Недорогоцінні метали та вироби з них	28,5	24,84	22,93	23,4	24,6
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	10,50	10,24	10,00	9,9	9,8
XVII. Засоби наземного транспортні, літальні апарати, плавучі засоби	2,73	1,78	1,53	1,4	1,4
XX. Різні промислові товари	1,37	1,38	1,48	1,7	1,7
XXI. 97 Твори мистецтва	0	0	0	0,0	0,0

Джерело: побудовано автором.

Аналіз динаміки товарної структури України за 2014-2018 рр. проводиться на основі розрахунку: базисного та ланцюгового абсолютного приросту, базисного та ланцюгового абсолютного темпу зростання та темп приросту, одного проценту приросту та середніх показників динаміки. Всі розраховані показники відображені в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз динаміки експорту товарної структури в тис. дол. США

Роки	Експорт товарів тис. дол. США	Абсолютний приріст, тис. дол. США		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2014	53901689,1	-	-	100	-	-	-
2015	38127149,7	-15774539	-15774539	70,73	70,73	-29,27	-29,27
2016	36361711,2	-17539978	-1765438,5	67,46	95,37	-32,54	-4,63
2017	43264736	-10636953	6903024,8	80,27	118,98	-19,73	18,98
2018	47334987	-6566702,1	4070251	87,82	109,41	-12,18	9,41

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Висновки з таблиці 2:

– абсолютний приріст базисним методом протягом 2015-2017рр. мав тенденцію зниження, проте в 2018 році ситуація дещо покращилася (-6566702,1);

– при ланцюговому підрахунку абсолютний приріст протягом 2015-2016 мав тенденцію до зниження, а в 2018 році відбулось зниження до 4070251 тис. дол. США.

– темп зростання базисний мав негативне значення протягом 2015-2018 років, на 29,27% в 2015; на 32,54% в 2016; на 19,73% менше. Найбільше зниження відбулося у 2016 році і становило 67,46%, або на 32,54% менше; найменше зменшення відбулось у 2018 році, і становило 87,82% тобто на 12.18% менше. Проаналізувавши базисний темп зростання можна зробити висновок, що з кожним роком відбувається його зменшення, однак значення показника у 2018 році порівняно з 2015 роком демонструє тенденцію до покращення.

– темп зростання ланцюговий знижувався протягом 2015-2016рр. (70,73% та 95,37% відповідно), у 2018 становив 109,41%, збільшення показника на 9,41%.

– абсолютне значення одного процента приросту протягом 2015-2017рр. мало тенденцію до зниження, проте у 2018 році відбулось зростання.

На основі статистичного дослідження можна зробити висновки: показники товарообороту після падіння у 2014-2018 роках відображають схильність до зростання та перспективи досягнення високих показників у 2020 році. Товарна структура відображає промислову орієнтацію експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин та обладнання. Для дієвого економічного зростання, потрібно зменшити статті імпорту та акцентувати діяльність на експорті провідних галузей економіки, а саме: металургійна, хімічна та легка промисловість.

Список використаних джерел

1. Задой А. О., Тарасевич В.М. Міжнародна економіка / А. О. Задой, В. М. Тарасевич. – Київ: «Центр учбової літератури», 2012. – 416 с.

2. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] // Державна служба Статистики – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html.

ВИСЛОУХ Крістіна

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ЗА МОДЕЛЮ
ТЕРЕЩЕНКА**

Сьогодні для ринку характерна нестабільність, тому особливо відчутною є складність у побудові ефективних прогнозів результатів діяльності підприємства.

Це зумовлює потребу у розробках у сфері прогнозу та аналізу діяльності підприємств, що дає змогу встановити наявність чи відсутність ознак ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств [1].

Методику оцінки ймовірності банкрутства та критерії його прогнозування і діагностики досліджували такі вчені, як Е. Альтман, У. Бівер, Р. Лис, І. Романе, Г. Спрингейт, А. Таффлер та ін. Саме тому в сучасній світовій науці широко використовуються зарубіжні моделі: Альтмана, Гольдера, Ліса, Спрингейта, Таффлера і Тішоу та ін.

Серед вітчизняних вчених питання оцінки ймовірності банкрутства досліджували: А. Абрамова, О. Базилінська, І. Бланка, О. Бондар, К. Залигіна, І. Калічак, Л. Лігоненко, О. Манойленко, Т. Рзаєва, Л. Ситник, О. Сич та інші.

Метою дослідження є аналіз показників балансу з метою виявлення ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання та побудова моделі на основі вітчизняних транспортних підприємств для виявлення ризику банкрутства підприємства. У сучасному світі існує значна кількість моделей для оцінки рівня банкрутства підприємства, більшість з яких ґрунтуються на даних експертних оцінок. Найпоширенішими в Україні вважають економетричні моделі О.О. Терещенка, А.В. Матвійчука та російська R-модель (R-модель прогнозу ризику банкрутства) [2].

Розглянемо діагностику банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка. Розроблена дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними вітчизняними методиками, а саме: зручність у застосуванні; при використанні вітчизняних статистичних даних врахована сучасна міжнародна практика; вирішення проблеми критичних значень показників, врахування галузевої специфіки підприємства [3].

Проте дана методика не є досконалою і має також свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише задовільний та незадовільний фінансовий стан); широкий інтервал

невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану; недостатнє теоретичне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточностей у фіксуванні нормативних значень фінансових показників [1].

Модель О.О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6 \quad (1)$$

де x_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

x_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

x_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

x_4 – відношення прибутку до виручки;

x_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

x_6 – відношення виручки до основного капіталу [3].

Одержані значення показника Z можна інтерпретувати так:

$Z > 2$ – підприємство є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Проведемо оцінку ймовірності банкрутства за моделлю О. Терещенка транспортних підприємств України, що входять до суб'єктів малого підприємництва (рис. 1).

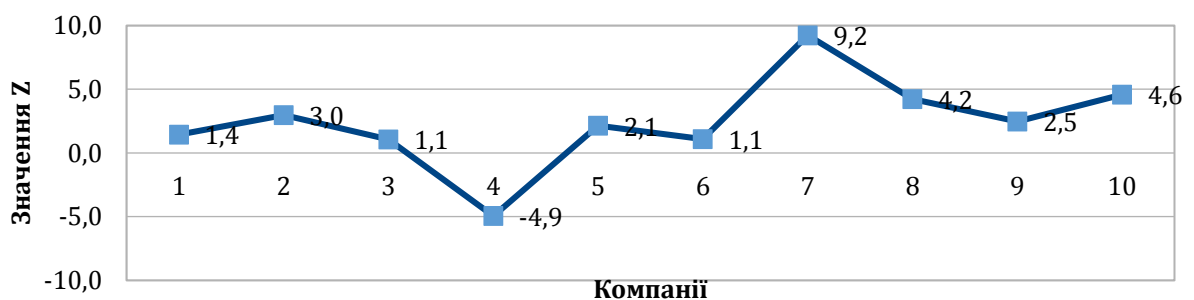


Рис. 1. Значення коефіцієнта Z за моделлю О. Терещенка

Джерело: сформовано автором на основі [4].

де 1 – ПрАТ «Мізоцьке ремонтно-транспортне підприємство», 2 – ПрАТ «Шепетівське. АТП-16807», 3 – ПрАТ «Пальмирське ремонтно-транспортне підприємство», 4 – ПАТ «Пересічанське ремонтно-транспортне підприємство», 5 – ПрАТ «Старосалтівське ремонтно-транспортне підприємство», 6 – ПрАТ «Херсонське автотранспортне підприємство», 7 – ПрАТ «Шацьке ремонтно-транспортне підприємство», 8 – ПрАТ «Ямпільське

авторанспортне підприємство», 9 – ПрАТ «Погребищенське автотранспортне підприємство», 10 – ПрАТ «Поворське ремонтно-транспортне підприємство».

Тож, як видно з дослідження більшості підприємствам, не загрожує банкрутство, тобто вони є фінансово стійкими та мають високий фінансовий потенціал. Проте ПрАТ «Шепетівське АТП-16807», ПрАТ «Поворське ремонтне-транспортне підприємство» та ПрАТ «Старосалтівське ремонтно-транспортне підприємство» мають порушену фінансову стійкість, тобто у разі погіршення фінансового становища на цих підприємствах може виникнути ймовірність банкрутства. Серед підприємств, які досліджували, виявилось одне, показник якого вказує на те, що підприємство є напівбанкрутом. Тож, Україні слід звернути увагу на проблему неплатоспроможності українських транспортних підприємств, адже за цим показником країна знаходиться далеко від розвинених країн.

Отже, головним проявом банкрутства підприємства є його неплатоспроможність, а неплатоспроможність підприємства залежить від його фінансового стану, що відображається в Балансі. Саме характеристики фінансового стану підприємства такі як: рівень його ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості є запорукою рівня платоспроможності суб'єкта господарювання. Погіршення фінансового стану значної частини підприємств потребує оперативного реагування на негативну динаміку їх характеристик та своєчасного попередження перспектив банкрутства [5].

Список використаних джерел

1. Власюк. В. Є. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (ПАТ «Комбінат. «Тепличний») / В. Є. Власюк, К. О. Гордієнко, А. О. Пшенична. // Економіка. і суспільство. – 2017. – №12. – С. 68–72.
2. Яценко В. Методи аналізу. ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В. Яценко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/>
3. Хринюк О. С. Моделі розрахунку. ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства / О. С. Хринюк, В. А. Бова. // Ефективна економіка – 2018. – №2 3
4. Stock market infrastructure. development agency of Ukraine (SMIDA). – URL: <https://smida.gov.ua/>
5. Савченко А. М. Аналіз. показників балансу з метою попередження банкрутства. суб'єкта господарювання / А. М. Савченко, Л. В. Блищак. // Економічні. науки. – 2019. – №1. – С. 501–505.

ГОНЧАРУК Ольга

студент факультету економіки, менеджменту та права

Науковий керівник:

ЛОБАЧЕВА Ірина

к.пед.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В ЄС

В умовах глобалізації економіки відбуваються якісні зміни процесів міграції людських ресурсів зростає їхній динамізм і масштабність. Однією з ключових умов створення необхідної системи управління міжнародними міграціями є використання надбань європейських країн у сфері регулювання міграційних процесів (відповідно до власних національних інтересів) також враховуючи євроінтеграційні прагнення України. Врахування сучасних підходів, що відпрацьовуються країнами Європи, дадуть змогу уникнути Україні багатьох помилок, полегшити розвиток міжнародного співробітництва, оптимізувати адаптацію законодавства та адміністративної практики до стандартів Європи.

Проблеми зовнішньої трудової міграції досліджуються багатьма українськими вченими – істориками, економістами, юристами. Вагомий внесок у дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції зробили Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Власюк, В. Геєць, А. Кравченко, Н. Марченко, О. Позняк, І. Прибиткова, І. Марков, С. Мельник та ін. З-поміж зарубіжних дослідників відзначимо таких, як С. Годінгс, М. Левін, Н. Попсон, Ж. Сернік, К. Циммер та ін. Метою даного дослідження є аналіз основних проблем трудової міграції в ЄС. Міграція та її наслідки у вигляді скупчення мігрантів та діаспор в інших країнах мають вирішальний вплив на демографічні та економічні процеси, а також на культурні зміни та політичні події як у цільових країнах, так і у країнах походження мігрантів [4, с. 193]. Над питаннями міграції працюють численні науково-дослідницькі організації. Так, дослідження в рамках міжнародних проектів із питань міграції з України до ЄС проводяться вченими Інституту економічних досліджень та політичних консультацій спільно з європейськими партнерами за такими напрямками: вивчення наслідків скасування візового режиму, прогнозування кількості мігрантів, формування та зміст сучасної міграційної політики України в контексті євроінтеграції, трудова міграція як фактор економічного зростання. Наслідкам міграції населення України, зокрема до країн ЄС, розвитку ринків праці та викликам, що несе міграційна політика ЄС для України, присвячено праці вчених Національного інституту стратегічних досліджень при

Президентів України, Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України, Інституту транскордонного співробітництва та європейської інтеграції, Інституту регіональних та євроінтеграційних досліджень, Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Аналітичного центру «CEDOS». У країнах ЄС дослідження проводяться цілою низкою міжнародних урядових та неурядових організацій, а також науковими центрами багатьох європейських університетів.

Варто зауважити, що у післявоєнний період у Європі трудова імміграція стимулювалася національними урядами, оскільки існувала необхідність відбудови зруйнованої війною економіки. Іммігранти залучалися до найважчих та найнебезпечніших робіт: розчищення завалів та руїн; зведення будинків і підприємств; працювали в шахтах та на металургійних підприємствах, тощо. Їхня праця в декілька разів була дешевшою за аналогічну працю власних громадян, за іммігрантів не треба було сплачувати внески до пенсійного та соціального фондів.

У цілому в Європі ситуація з біженцями співвідноситься з загальносвітовими тенденціями. Кількість шукачів притулку починає зростати в 2010 (+ 600 тис. за п'ять останніх років) і максимально збільшується за останній рік (+ 300 тис.), за даними Євростату. Вже протягом 2018 року до ЄС прибуло 132 791 осіб, 410 особи загинули чи пропали безвісти, станом на 1 березня.

Основними країнами-реципієнтами біженців в ЄС стали Німеччина, Швеція, Італія, Франція та Угорщина, в яких було зареєстровано 91% від усіх заявок [1] (рис.1). Більшість прохачів притулку походять з Сирії, Афганістану, Косово та Еритреї. Значне зростання показали Ірак, Нігерія та Україна. Станом на липень 2018 року, 67% зареєстрованих протягом півроку заявок сирійців були подані в країнах ЄС (рис.1).



Рис.1. Основні країни-реципієнти біженців в ЄС 2018 р.

Джерело: побудовано автором.

Значно зросла частка прийнятих позитивних рішень щодо надання статусу біженця. За даними Євростату, лише протягом третього кварталу 2018 року було схвалено 45 380 заявок. Для порівняння, за весь період 2014 року таких рішень було прийнято в три рази менше – 13 940. Найбільше позитивних рішень приймають стосовно сирійців, еритрейців, осіб без громадянства, іракців, сомалійців та афганців [3].

Однак політика прийняття рішень не є однорідною. Як свідчать статистичні дані, країни ЄС приймають різні рішення щодо вихідців із тих самих країн. За часткою відносно отриманих і схвалених заявок лідирують Болгарія і Швеція, на останньому місці – Хорватія та Угорщина. А за абсолютною кількістю позитивних рішень серед перших Швеція і Німеччина.

Першопричиною організованої злочинності у сфері міграції є відсутність легальних способів міграції в ЄС. Передусім потрібно реформувати процес об'єднання сімей, покращити схеми трудової мобільності, здешевити і скоротити тривалість адміністративних процедур у посольствах. Неодноразово піднімалось питання відкриття інформаційних центрів в основних країнах походження мігрантів. Там би розповідали про можливості легальної міграції, ризики вибору нелегального шляху, потреби ринку праці в ЄС тощо. Однак відкриття інформаційних центрів відкладене на невизначений час, оскільки спочатку необхідно провести міграційні реформи, впровадження яких гальмується через брак спільного бачення.

Вирішенням проблеми міграції ЄС повинно відбуватись комплексно, міграційна політика європейських держав має враховувати усі важливі суспільнополітичні, культурні та етнічні цінності, оскільки неврегульованість цієї проблеми призводить до загострення міжетнічних та соціальних проблем.

Необхідно виходити з того, що інтеграція мігрантів повинна відбуватись поступово, приймаюча країна повинна допомагати мігрантам, біженцям у вивченні мови і культури, відкривати доступ до ринків праці, дати вільний доступ до освіти і охорони здоров'я, захищати від дискримінації. Але збоку іммігрантів має бути бажання інтегруватися у нове суспільство, поважати його традиції і культуру.

Таким чином, розширення ЄС обумовило значний міграційний потік з країн Східної Європи на Захід континенту, передовсім до тих держав, які не встановлювали перехідних обмежень для працевлаштування громадян нових країн-членів (Великобританія, Ірландія, Швеція). Негативним є сальдо міграції в таких країнах, як Литва, Латвія, Угорщина, Польща та Словаччина. Сформувалися досить широкі міграційні коридори: з Польщі та країн Балтії до Великобританії та Ірландії; з Румунії та Болгарії до Італії та Іспанії

Список використаних джерел

1. Van Selm J., Tsolakis E., 2018 'EU Enlargement and the Limits of Freedom'. Migration Policy Institute. Available at. URL: <http://www.migrationpolicy.org/>
2. Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики URL: <https://www.cedos.org.ua>
3. Міграція з країн Східного Партнерства до Європейського Союзу – можливості щодо кращого майбутнього. URL: <http://www.case-research.eu/>
4. Міхавчук Л. Політика Великобританії щодо трудової міграції в Європейському Союзі в контексті його розширення. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2018. № 5. С. 192-210.
5. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського Союзу: виклики та уроки для України / О. А. Малиновська. – К. :НІСД, 2014.

ГОРБАНЬ Софія

магістрант кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Науковий керівник:

ПАЯНОК Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГЕНДЕРНИХ СТЕРЕОТИПІВ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ

Проведено соціологічне опитування молоді віком вік 17 до 22 років, вибірка становила 101 респондент. Вона носить відносно нормальний розподіл (рис. 1), де 64 % опитаних складають жінки, 36 % – чоловіки (рис. 2).

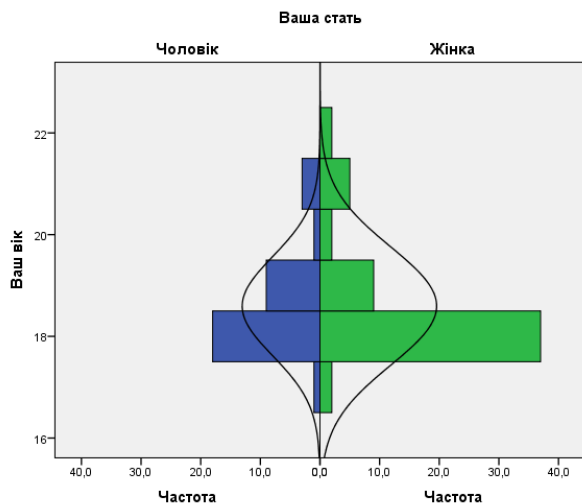


Рис.1. Розподіл респондентів за віком

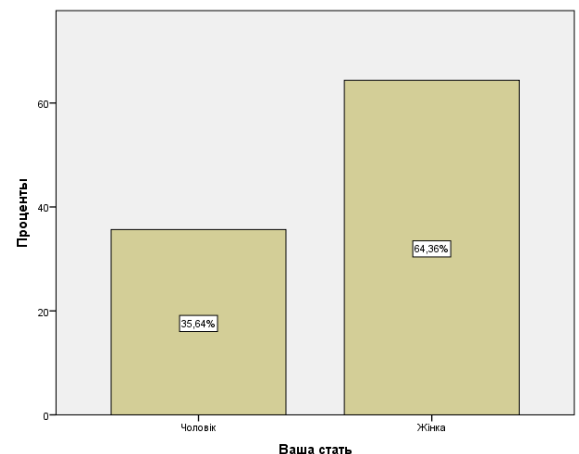


Рис.2. Розподіл респондентів за статтю

Джерело: власні розрахунки.

Метою дослідження стала оцінка позиціонування лідерських якостей молоді в сімейних стосунках. Для обробки анкетних даних було застосовано прикладну програму IBM SPSS STATISTICS. Аналіз результатів показав, що 70 % молоді обирають головним пріоритетом у житті родину і роботу одночасно, з них 20 % – це чоловіки і 50% жінки. 25 % опитаних обрали лише роботу і кар'єру в співвідношенні 14 і 11% відповідно.

Лише 15 % погодилися із твердженням, що «основна роль жінки – це родина, чоловік і діти», більшість 70 % це твердження не підтримали (рис. 3). Більшість (53 %) погодилися із тим, що матеріальну відповідальність за родину повинні нести і чоловік, і дружина, з них 9 % – чоловіки і 44 % – жінки. 40 % перенесли всю відповідальність на чоловіка, при цьому так вважають 25 % чоловіків з опитаних. Лише 36 % опитаних змогли б

побудувати сім'ю із партнером, у якого є діти від минулих стосунків, при цьому 29 % складають жінки. 45 % не змогли відповісти на дане запитання, а 20 % категорично не погодилися (рис. 4).

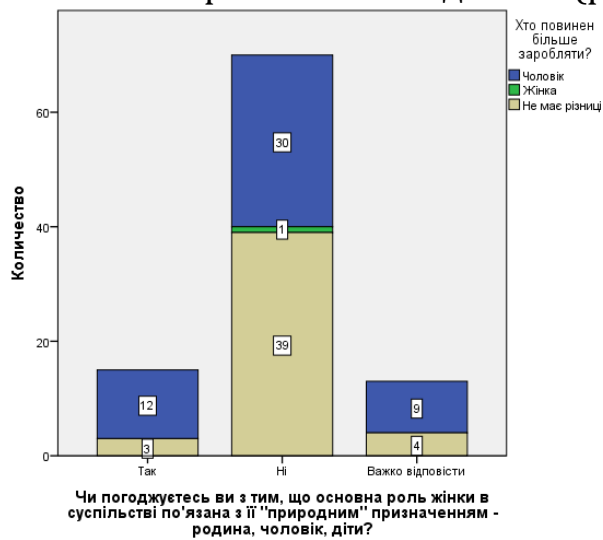


Рис.3. Розподіл ролі жінки в суспільстві

Джерело: власні розрахунки.

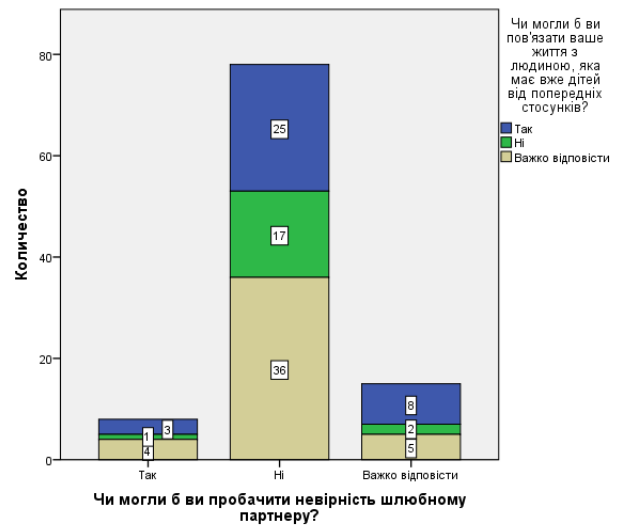


Рис.4. Відданість стосункам

Не пробачили б невірність у шлюбі 78 % опитаних, з них 49 % – це жінки і 29 % чоловіки, лише 8 % дали б партнеру другий шанс. Працююча жінка не має негативного впливу на родину (95 %).

Першість у сім'ї віддало чоловікові 53 %, при цьому 32 % з них складають жінки. Рівність обох визнає 43 %, з них 32 % жінки. Що більше заробляти повинен чоловік – думає 52 % респондентів, 48 % впевнені, що немає різниці для сім'ї, хто більше отримує (рис. 5).

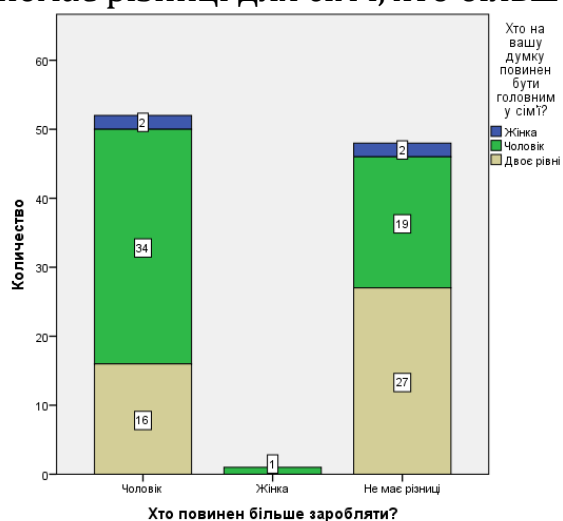


Рис.5. Лідерство в родині

Джерело: власні розрахунки.

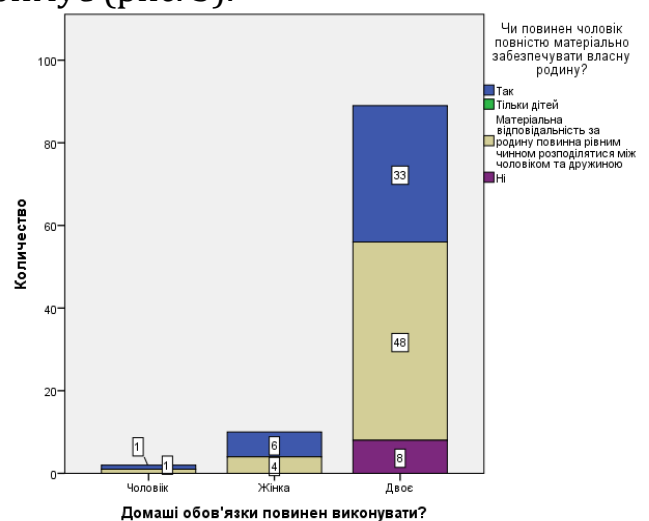


Рис.6. Розподіл обов'язків у родині

Домашні обов'язки погоджуються виконувати обоє 89 % (рис. 6), при цьому 48 % з них готові однаково працювати на бюджет сім'ї. Цікавим є позиція чоловіків (33 %), які будуть порівну розділяти домашні обов'язки і повністю готові утримувати родину.

Таким чином, матеріальну відповідальність за родину готові нести рівноправно більше половини опитаних, на чоловіків перекладають матеріальне забезпечення родини 40 %. Сучасна молодь готова поєднувати кар'єру і родину, при цьому вважають рівноправність жінки у її побудові. Третина жінок погоджується визнати першість чоловіків у сім'ї, при цьому аналогічна частина говорить про рівність у відносинах. Незважаючи на свободу поглядів, сучасна молодь не готова пробачити невірність у шлюбі партнеру.

ГОРОДНИЧА Катерина

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

На сьогодні туризм є перспективним напрямом для економічного розвитку України, оскільки він сприяє не лише підвищенню якості життя населення, а й сприяє розвитку малого у середнього бізнесу у цій сфері. Ефективність їх функціонування визначається перш за все кількістю обслуговуваних туристів, та сучасний стан показників їх діяльності має нерівномірний темп розвитку.

На характер, тривалість, складові туристичних потоків впливають безліч як зовнішніх так і внутрішніх факторів. До внутрішніх можна віднести: соціальну доступність, безпека регіону, рекреаційна привабливість та інші. До зовнішніх – демографічні, кліматичні, економічні, міжнародні.

Україні варто використовувати своє географічне положення, адже воно є досить вигідним для розвитку туризму. Наша країна має досить великий туристично-рекреаційний потенціал та сприятливий клімат для ведення такої діяльності. Варто також звертати увагу на велику кількість культурно-історичних пам'яток та туристичну індустрію, яка розвивається досить швидкими темпами.

На розвиток українського туризму справляють значний вплив також такі сектори економіки, як: сільське господарство, торгівля, транспорт, виробництво товарів широкого вжитку і туристичного призначення. Тож туризм є досить перспективною галуззю економіки та є провідною у сфері структурної перебудови.

Таблиця 1

Чисельність туристичних потоків з України та в Україну

	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, осіб	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, осіб
2008	15158567	25449078
2009	15333949	20798342
2010	17180034	21203327
2011	19773143	21415296
2012	21432836	23012823
2013	23761287	24671227

2014	22437671	12711507
2015	23141646	12428286
2016	24668233	13333096
2017	26437413	12229642
2018	27671508	11009817

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Аналіз динаміки туристичних потоків в нашій країні за середнім значенням зростання (спаду) на протязі 2008-2018 рр. показує, що кількість громадян України, які виїжджали за кордон збільшувалась на 6,6%, кількість іноземних громадян, які відвідали Україну зменшувалась на 25%, а кількість туристів обслуговуваних туроператорами та тур агентами збільшувалась на 1% (табл. 2).

Таблиця 2

Середні темпи зростання/спаду показників туристичних потоків в Україні за 2013-2018 рр.

Показник	Середній темп зростання
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон	6,6
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	0,75

Джерело: побудовано автором за даними [1].

З метою глибшого аналізу щодо тенденцій туристичних потоків проведемо трендовий аналіз та зробимо прогноз на наступні 2 роки. Трендовий аналіз кількості громадян України, які виїжджали за кордон доречно буде здійснювати за допомогою степеневої функції, так як вона має найбільший R^2 (рис.1).

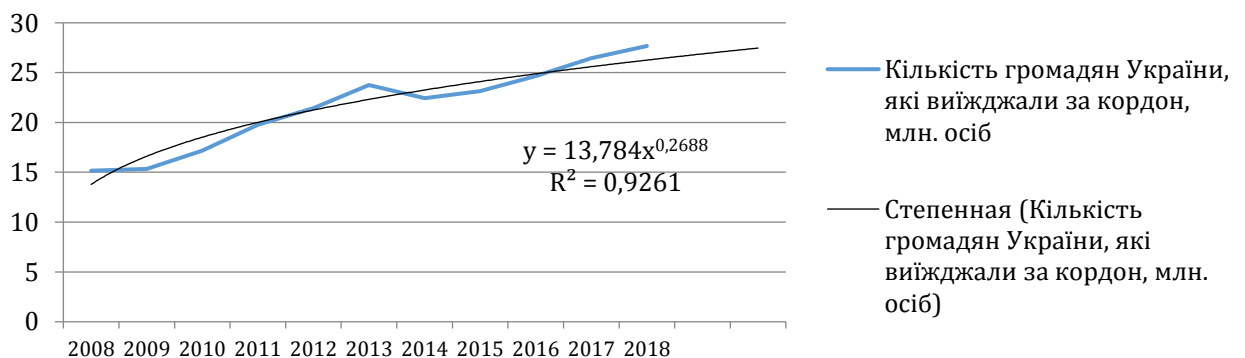


Рис.1. Динаміка громадян України, які виїжджали за кордон (2008-2018 рр.)

Джерело: побудовано автором за даними [1]

За даними аналізу, кількість виїжджаючих осіб за кордон з України до 2021 року становитиме приблизно 274665 осіб. На адекватність даної моделі вказує коефіцієнт детермінації, значення якого є близьким до 1.

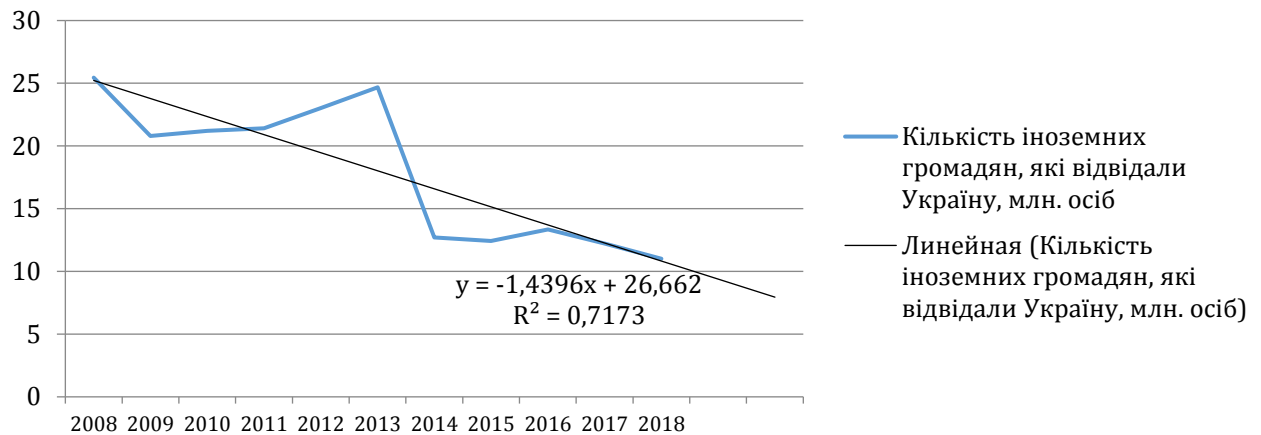


Рис. 2. Динаміка іноземних громадян, які відвідали Україну
Джерело: побудовано автором за даними [1]

Проаналізуємо також обсяги іноземних громадян, які в'їжджають в Україну (рис. 1.). Даний аналіз найбільш доречно буде здійснювати за допомогою лінійної функції, коефіцієнт детермінації якої становить 0,7173, що наближається до 1.

Згідно з даними аналізу, до 2021 року кількість іноземних туристів в Україні буде становити приблизно 7,9472 млн. осіб.

Таким чином, можна зробити висновки, що за відсутності економічних та соціальних змін в країні до 2021 року туристичні потоки в Україні матимуть наступний вигляд: кількість українських громадян які виїжджатимуть за кордон буде поступово зростати, а кількість іноземних громадян в Україні навпаки, зменшуватиметься. Що в свою чергу може негативно вплинути на економіку України, а саме на доходи від туристичної діяльності.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Зовнішня торгівля та її вплив на ВВП країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom>
3. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія/ [М. Паянок, В. В. Лаговський, В. М. Краєвський, Н. В. Новицька, Л. А. Задорожня, В. С. Дудко, Т. М. Задорожня, Я. О. Остапенко, Н. В. Параниця, В. В. Прокопенко]– К.:ЦП «Компринт», 2019 – 426с

ГРИНИШИН Марія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В Україні на даний момент, велика кількість науковців-експертів визначають ситуацію інноваційної діяльності як кризову і таку, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів в інших країнах, для яких зростання інноваційної діяльності є головним завданням їхньої економічної стратегії.

Для реалізації промисловими підприємствами України політики розвитку інноваційної діяльності одним із першочергових завдань є проведення повноцінної реформи інноваційної діяльності [1].

За показниками Всесвітньо-економічного форуму у Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 років, Україна посідає 81 місце серед 137 досліджуваних держав, піднявшись на чотири позиції попередньо з іншими роками.

За компонентами показника, який характеризує ефективність ринків - ключового фактору на стадії індустріалізації – Україна посіла 101 місце за ефективністю товарних ринків поміж 137 держав, 120 – за ефективністю фінансових ринків і 86 - за ефективністю ринку праці.

Готовність до адаптації технологій та інновацій оцінена на рівні 81 місця. При цьому за показником «Ринкові інституції» наша держава посідає 118 місце, а за розвитком бізнесу – 90 [2].

Основні показники про ведення інноваційної діяльності промислових підприємств відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники ведення інноваційної діяльності підприємств

Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Частка кількості підприємств, що впроваджували інноваційні процеси в загальній кількості промислових підприємств,%	13,6	12,1	15,2	16,6	14,3	15,6
Кількість технологічних процесів, які були впроваджені в одиницях на підприємствах	1576	1743	1217	3489	1831	2002
Кількість маловідходних і ресурсозберігаючих, від	502	447	458	748	611	926

загальної кількості технологічних процесів, од						
Кількість підприємств, які впровадили виробництво інноваційних видів продукції, од	3138	3661	3136	4139	2387	3843
З них новітні види техніки	809	1314	966	1305	751	920
Обсяг реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промислових підприємств, %	3,3	2,5	1,4	1	0,7	0,8

Джерело: побудовано автором на основі [3].

За даними табл. 1, можна спостерігати як обсяг реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промислових підприємств що року все меншає, але в 2018 році порівняно з 2017р. зріс на 0,1%. Так, частка підприємств, що впроваджували інноваційні процеси зросла на 1,3 %, а кількість виробництв, які впровадили виготовлення інноваційних видів продукції зросла майже в половину, порівнюючи з попереднім роком.

Аналіз структури змін основних витрат щодо інноваційної діяльності промислових підприємств наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Основні витрати інноваційної діяльності промислових підприємств

Рік	Витрати на інновації, млн.грн	Кошти із витрат на інноваційну діяльність, %			
		власні	державного бюджету	інвесторів-нерезидентів	інших джерел
2013	9562,6	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	7695,9	85,0	4,5	1,8	8,7
2015	13813,7	97,0	0,5	0,5	2,0
2016	23229,5	95,0	0,8	0,1	4,1
2017	9117,5	84,5	2,5	1,2	11,8
2018	12180,1	88,0	5,0	0,9	6,1

Джерело: побудовано автором на основі [3].

Варто зазначити, витрати на інноваційну діяльність є досить нестабільними, наприклад, в 2015 р. власні кошти для інноваційної діяльності становили 97%, а в 2018р. – 88%, в той же час кошти із державного бюджету почали зростати з 0,5% до 5%. Також ми можемо відмітити, як за 5 років кошти інвесторів-нерезидентів скоротилися на 12,2%, а кошти із інших джерел почали скорочуватися, не зважаючи на їхнє різке піднесення у 2016 році.

Отже, проблема активізації інноваційної діяльності промислових підприємств залишається незмінною і на даний момент ми можемо впевнено сказати, що в Україні відбувається стримання інноваційного розвитку. На даний час, в нашій країні відсутні технопарки, немає

відповідного фінансування і підтримки з боку держави, відсутність потрібного інформаційного забезпечення інноваційної сфери, все це призводить до загрози інноваційного розвитку України, а також її економічній безпеці.

Список використаних джерел

1. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія/[Паянок Т.М., Лаговський В. В., Краєвський В. М., та ін.]. – К.: УП «Компринт», 2019. – 426с.

2. Електронний ресурс: [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80?lang=ru>].

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

ГРИНЧУК Ірина

студент факультету обліку та аудиту

Науковий керівник:

ТОМАШУК Інна

асистент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Кон'юнктура ринку вимагає від агропідприємств підвищення ефективності виробництва на основі науково-технічного прогресу, прогресивних форм господарювання, управління виробництвом та багатьох інших факторів.

Ефективність виробництва – це складне і багатогранне явище. Сільськогосподарське виробництво вимагає органічного поєднання і взаємодії чотирьох чинників – робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. Під час виробничого процесу виробниче споживання цих ресурсів здійснюється з метою отримання конкретних споживчих цінностей, здатних задовольнити потреби людей [2; 3]. Отже, будь-яке виробництво передбачає витрати ресурсів і одержання певних результатів. Але на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержати далеко не однакові за величиною результати. В такому випадку ведуть виробництво з різною ефективністю.

З огляду на специфіку сільськогосподарського виробництва доцільно розрізняти такі види ефективності: технологічну, економічну та соціальну. Технологічна - це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризують продуктивність живих організмів, що використовуються в сільському господарстві [2; 3]. Економічна ефективність – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва. Соціальна ефективність – поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей. Вона є похідною від економічної ефективності. Однак у вітчизняній практиці не існує єдиного підходу до оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва [2; 3]. Основні показники аналізу результатів діяльності сільськогосподарських підприємств поділяються на дві групи:

- обсяги і вартість виробленої та реалізованої продукції;
- ефективність діяльності господарюючих суб'єктів.

До першої групи можна віднести такі показники: валова продукція, кінцева та чиста продукція. Найбільш поширеним з них є вартість валової продукції у постійних цінах минулого року, що дозволяє розраховувати ряд

вартісних економічних показників для характеристики рівнів річної, денної та годинної продуктивності праці, фондівдачі основних і оборотних засобів [2; 3], фондомісткості виробництва, а також темпів зростання окремих показників у цілому по галузі (рослинництву і тваринництву), за окремими підприємствами і для дослідження тенденцій цих показників у часі й просторі (табл. 1).

Таблиця 1

Ефективність використання сільськогосподарських угідь у Вінницькій області

Показники	Рік				2018 р. у % до	
	1990	2000	2017	2018	1990	2018
Валова продукція-всього, млн. грн. у постійних цінах 2017 р.), у тому числі:	9531,4	5273,8	5825,6	7295,0	76,5	125,2
продукція рослинництва	5107,9	3258,0	3875,1	5379,0	105,3	138,8
продукція тваринництва	4423,5	2015,1	1950,5	1916,0	43,3	98,2
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	1054,7	1030,1	959,9	959,4	90,9	99,9
Валова продукція сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	898,0	503,6	604,1	755,7	84,1	125,1
Валова продукція рослинництва на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	4829	3163	4037	560,6	116,0	138,8

Джерело: побудовано на основі [1].

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає у тому, щоб на кожен одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових – досягнути максимально можливого збільшення обсягу виробництва і прибутку (доходу) [2; 3]. Таким чином, макроекономічним критерієм ефективності виробництва стає зростання продуктивності й суспільної праці, яке відображається в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та будь-якої іншої діяльності суб'єктів господарювання. При розробці системи показників ефективності бізнесу слід враховувати такі основні принципи:

- забезпечення органічної кореляції між критерієм та системою конкретних показників ефективності;
- здатність застосовувати показники ефективності до управління різними виробничими підрозділами на підприємстві;
- реалізація провідних показників стимулюючої функції використання існуючих резервів для підвищення ефективності виробничої діяльності.

Список використаних джерел

1. Державна Служба Статистики України. URL: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2000/74/metod.htm
2. Костецький Я.І. Статистичний аналіз ефективності сільськогосподарських товаровиробників. URL: <https://www.google.com/>
3. Скачек Н.Ю. Статистичний аналіз результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників: методологічні аспекти / Н.Ю. Скачек // Статистика України: Науково-інформаційний журнал. 2009. № 4. С. 58-62

ГУЩИН Данила

студент факультета економіки и управління

Научний керівитель:

ЗЕНЬКОВА Лариса

д.э.н., доцент, профессор кафедри права и економічних теорій

Белорусский торгово-економічний університет потребительської кооперації

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭКСПОРТЕ БЕЛАРУСИ В УКРАИНУ

Украина является важным торговым партнером Беларуси, в территориальной структуре белорусского экспорта она занимает 2-е место после Российской Федерации. В связи с этим анализ сложившихся тенденций во внешнеторговых связях обеих республик в 2010-е гг. имеет важное значение для разработки государственных программ развития.

Украина как индустриально ориентированная страна имеет значительные масштабы внешнеторговых связей. За 2018 год объем внешней торговли товарами Украины составил 104 млрд. долл., что на 12% больше предыдущего года [1], экспорт товаров из Украины за этот период вырос на 9%, импорт – на 15%. Нарастающее отрицательное сальдо внешней торговли (9,5 млрд. долл. в 2018г. в сравнении с 6,2 млрд. 2017г.) свидетельствует как о существующих проблемах в уровне конкурентоспособности продукции, так и во внешнеторговой политике. Проанализируем экспорт и импорт Украины в Беларусь и Беларуси в Украину (рис.1).

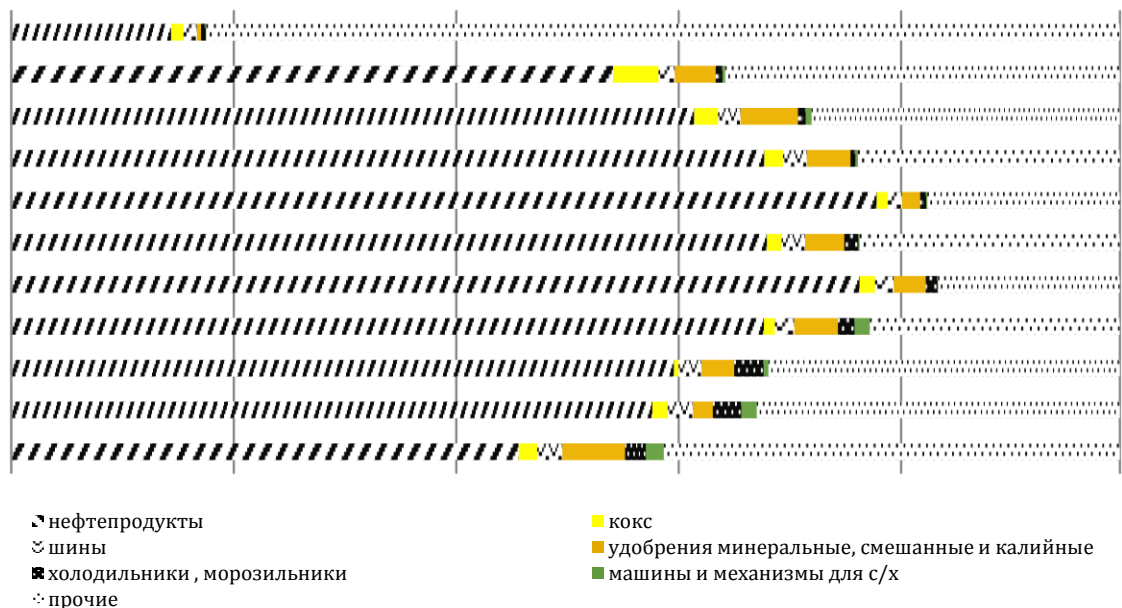


Рис. 1. Динамика структуры экспорта товаров из Беларуси в Украину
Источник: собственная разработка на основе [2; 3, с. 154 –158; 4, с.115–118; 5, с. 115–118;6, с. 160–163].

На основе анализа рисунка 1 можно отметить следующие тенденции за последнее десятилетие

1. Нефтепродукты занимают основную долю в товарном экспорте (рис.1), ее удельный вес за этот период возрос на +8%; Кризисы 2009 и 2015-2016 гг. по-разному сказались на нефтеперерабатывающей отрасли: если в 2009 доля нефтепродуктов в экспорте росла, то последний кризис вызвал существенное сокращение ее на минус 7% по сравнению с началом 2015 года. В 2018 году произошел резкое сокращение на минус 40%.

2. Производство кокса в структуре экспорта на Украину занимает незначительный удельный вес (1-2%), его динамика неустойчива. Последний кризис положительно сказался на этой сфере деятельности, удвоив его долю в экспорте на украинскую территорию в 2 раза. В 2018 году произошел резкое сокращение в четырехкратном размере.

3. Беларусь славится качеством своих шин их доля в экспорте на Украину, тем не менее, незначительна и устойчива (2%). Более того последний кризис негативно сказался на ее экспорте (отмечается двух кратное сокращение удельного веса). Кризисные годы 2015-2016 сильно сказались на поставке данного товара, в 2018 он снизился почти в 2 раза

4. ОАО «Беларускалий» является крупнейшим монополистом мирового рынка калийных удобрений (более 30% мирового производства), однако в структуре экспорта на Украину минеральные и калийные удобрения занимают за последнее десятилетие всего 2-6%. Более того, за последние три года наблюдается сокращение их доли на 1-2%. Наибольшее отрицательное влияние на эту сферу производства оказал кризис 2009 года (трехкратное сокращение доли в экспорте). Кризис 2016 г. позволил отрасли выстоять в сложных экономических условиях, обозначив прирост удельного веса удобрений на +1%. На Украине пользуются популярностью наши марки холодильников как относительно надежные и дешевые. Их удельный вес колеблется от 1 до 3% в товарной структуре экспорта. Тем не менее, импортные холодильники из России и Японии постепенно вытесняют белорусские, поэтому их удельный в экспорте товаров неуклонно падает. В кризис 2009 производители холодильников не испытали финансовых трудностей и расширили экспорт данных товаров на +1%, то в последний кризис 2015-2016 гг. отмечается явный спад их доли в экспорте. В 2018 году произошло резкое сокращение на минус 60%.

5. Флагманами белорусского сельхозмашиностроения являются ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Корммаш», МТЗ, марки этих производителей уже несколько десятилетий являются ведущими. Однако в экспорте на Украину доля их продукции незначительна и неуклонно продолжает сокращаться до 0.2% в 2018 году.

В целом динамика белорусского экспорта в Украину имеет явный сезонный характер. Однако после обвала в 2015-м белорусский январский экспорт в Украину растет 4-й год подряд, но до сих пор не достиг

«дообвального» январского объема. Украинский январский импорт в Беларусь тоже сокращался в кризисные годы, но растет с тех пор не так поступательно, как экспорт, и тоже далек от докризисного объема первого месяца года [1,2].

Из товарных разделов январского белорусского экспорта в Украину наибольший удельный вес – у нефтепродуктов. Значимая доля у экспорта продукции химической промышленности (14,5%) и у продукции из раздела «средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства» (7,1%).

Список использованных источников

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата доступа: 16.11.2019.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 16.11.2019.
3. Внешняя торговля Республики Беларусь 2011. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 404 с.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь 2013. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 314 с.
5. Внешняя торговля Республики Беларусь 2014. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 312 с.
6. Внешняя торговля Республики Беларусь 2018. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 372 с.
7. Внешняя торговля Республики Беларусь 2019. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 323 с.

ІСАЄВА Іванна

студент економічного факультету

Науковий керівник:

ЛИНЕНКО Андрій

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Вплив кризових явищ і радикальні регуляторні дії неоднозначно позначилися на функціонуванні банківського сектору економіки України. Тому проблеми забезпечення фінансової стійкості банків і фінансової стабільності банківської системи сьогодні лише актуалізувалися.

В дисертаційній роботі С. П. Вольської обґрунтовано, що фінансова стійкість банку є інтегральною динамічною характеристикою, яка передбачає сталий розвиток банківської установи в обраному стратегічному напрямі та здатність у короткі строки повернутися до рівноважного (або близького до нього) фінансового стану після виходу з нього під впливом несприятливих факторів [1, с. 3].

Можна також погодитися з визначенням В. О. Лесика, відповідно до якого фінансова стабільність банківської системи – це комплексна характеристика її стану, що визначає здатність банківської системи протягом часу абсорбувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників, постійно та ефективно виконувати властиві функції за умови збереження її цілісності й організованості, фінансової стабільності банків [2, с. 37]. Видно, що ці категорії тісно між собою пов'язані та справляють взаємний вплив [3, с. 292]. Національним банком України запроваджено широкий перелік індикаторів фінансової стійкості банків (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка основних індикаторів фінансової стійкості банків України за період з 2013 р. по 2019 р., %

Показники	Станом на кінець III кварталу							2019 р. до 2013 р., +/-
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	
Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	18,26	15,60	12,31	12,69	15,27	15,73	18,43	0,17
Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	13,89	11,21	8,30	8,96	11,53	10,32	13,12	-0,77
Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	30,65	61,07	129,02	89,37	82,25	65,46	31,53	0,88

Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	12,89	18,98	28,03	30,47	56,44	54,31	48,93	36,04
Норма прибутку на активи	0,26	-4,24	-5,54	-12,47	-0,05	0,97	5,15	4,89
Норма прибутку на капітал	1,72	-31,95	-65,51	-122,17	-0,42	8,82	42,54	40,82
Співвідношення процентної маржі до валового доходу	58,56	48,46	39,00	45,94	50,69	54,31	46,68	-11,88
Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	65,95	59,85	54,40	60,91	60,29	63,60	53,04	-12,91
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	20,63	26,40	33,00	48,53	53,16	52,61	32,60	11,97
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	89,11	86,14	92,87	92,09	97,47	95,54	93,86	4,75
Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	6,94	31,69	136,03	118,88	89,08	164,35	90,96	84,02

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Для статистичного аналізу та прогнозування за допомогою побудови ліній тренду були обрані три основні індикатори щодо достатності регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів, питомої ваги недіючих активів і норми прибутку на банківські активи.

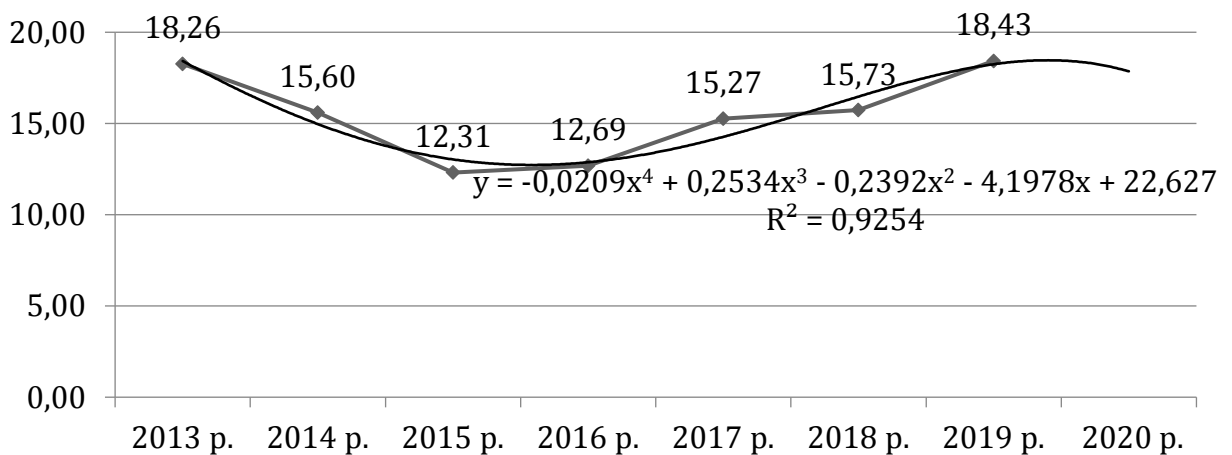


Рис. 1. Прогнозування індикатора регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів банків України на 2020 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Останні чотири роки достатність банківського капіталу зростала (рис. 1), утім загрозливе збільшення частки недіючих кредитів у сукупних валових кредитах (рис. 2) може спричинити зменшення цього та інших індикаторів через погіршення якості активів банків України.

Тому банки повинні вдосконалювати підходи до управління кредитним портфелем, зокрема кредитними ризиками, щоб запобігти зниженню своїх фінансових результатів аж до їх від'ємного значення як, наприклад, у 2014-2017 рр.

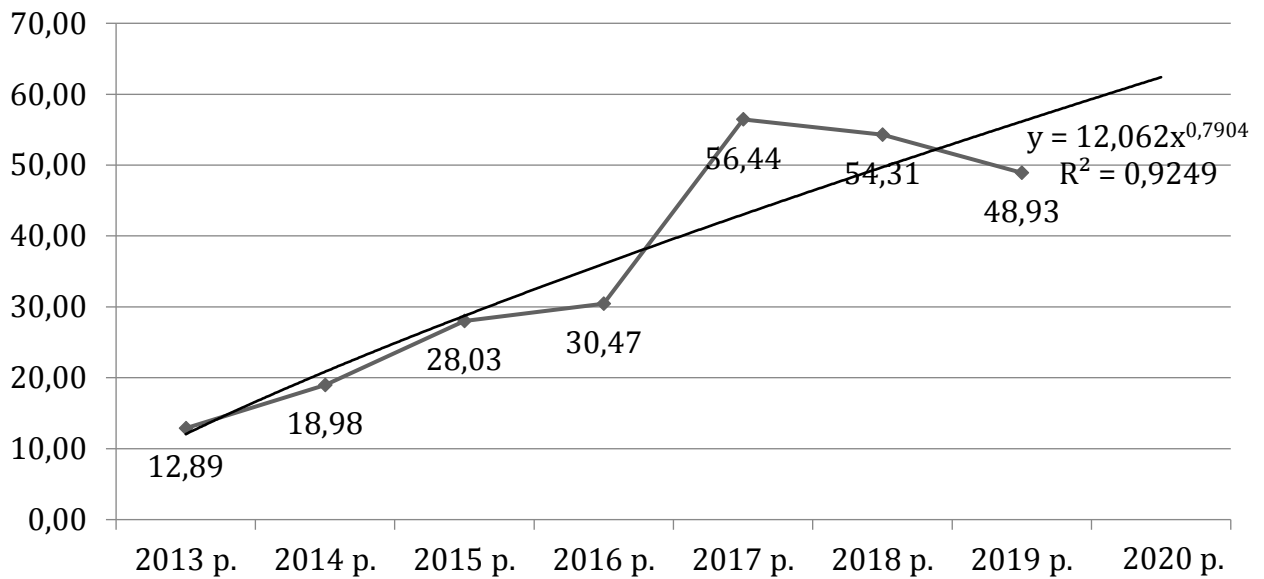


Рис. 2. Прогнозування загрози збільшення питомої ваги недіючих кредитів у сукупних валових кредитах банків України в 2020 р., %
 Джерело: побудовано автором за даними [4]

Якщо банки працюватимуть над вирішенням проблеми низької якості їхнього кредитного портфеля, це сприятиме реалізації оптимістичного прогнозу щодо зростання прибутковості банківського бізнесу (рис. 3).

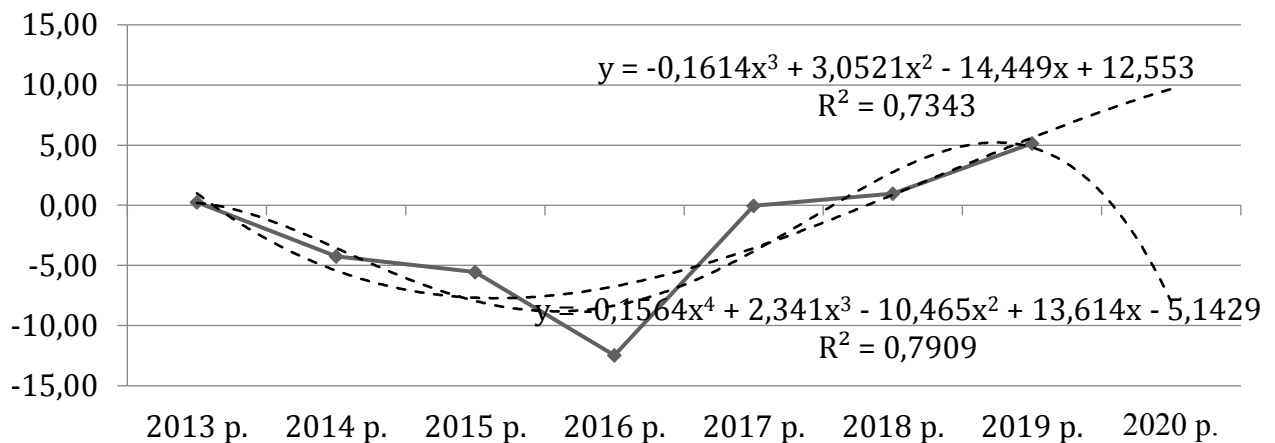


Рис. 3. Оптимістичний і песимістичний прогнози можливих змін індикатора норми прибутку на активи банків України, %
 Джерело: побудовано автором за даними [4]

Результати статистичного аналізу доводять, що нехтування проблемою недіючих кредитів може призвести до реалізації песимістичного прогнозу, за якого банківська діяльність знову стане збитковою, що звісно вкрай негативно позначиться на фінансовій стійкості банків України.

Список використаних джерел

1. Вольська С. П. Фінансова стійкість банку та механізми її забезпечення: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2011. 20 с.
2. Лесик В. О. Моніторинг фінансової стабільності банківської системи : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2018. 267 с.
3. Зверук Л. А., Боева С. К. Концептуальні засади дослідження управління фінансовою стійкістю банківських установ. Бізнес Інформ. Харків, 2017. № 3. С. 288–293.
4. Статистика Національного банку України. Статистика індикаторів фінансової стійкості. URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#4fsi> (дата звернення: 20.11.2019).

КАНДІРАЛ Анастасія

студент факультету економіки

Науковий керівник:

ТРОСТЯНСЬКА Карина

к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗРУШЕНЬ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ
ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ**

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону є валовий регіональний продукт (ВРП). За своїм економічним змістом ВРП приблизно відповідає показнику ВВП, розрахованим виробничим методом, і визначається як сума доданої вартості одиниць – резидентів даного регіону. Розрахунок показника проводиться силами територіальних органів державної статистики в рамках впровадження елементи системи національних рахунків на регіональному рівні.

При дослідженні стану і тенденцій розвитку економіки регіону великий практичний інтерес викликає аналіз структурних зрушень, оскільки завдяки цьому можна простежити динаміку вкладу областей України в сумарному обсязі ВРП. Оцінка ступеня стійкості або рухливості наявної структури може бути проведена за допомогою індивідуальних і узагальнюючих показників структурних зрушень. Для цього використовують лінійні та квадратичні коефіцієнти абсолютних структурних зрушень зі змінною і постійною базою порівняння. Для дослідження структурних зрушень ВРП доцільно використовувати тільки змінну базу порівняння, яка дозволяють більш точно описати інтенсивність динаміки цього процесу в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Для проведення статистичного аналізу структурних зрушень були взяті дані по валовому регіональному продукту України [1] за 14 років (з 2005 по 2018 роки). Дані за 2014-2018 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. У Табл. 1 показані дескриптивні статистики, що відображають варіацію питомої ваги регіонів України в сумарному обсязі ВРП.

На основі аналізу ланцюгових лінійних і квадратичних коефіцієнтів абсолютних структурних зрушень в сукупному обсязі ВРП в Україні можна зробити висновок, що за період з 2005 по 2018р.р. простежувалися малі структурні зрушення – до 2% (Рис.1). Таким чином, позитивні інтенсивні зрушення протягом досліджуваного періоду спостерігалися за такими

областями, як: Дніпропетровська, Київська та м. Київ. Негативні зрушення, спричинені зниженням обсягів ВРП – Донецька, Луганська та Закарпатська області, що пов'язано зі специфікою діяльності самих регіонів, а також політичною ситуацією, яка склалася на початку 2014 року.

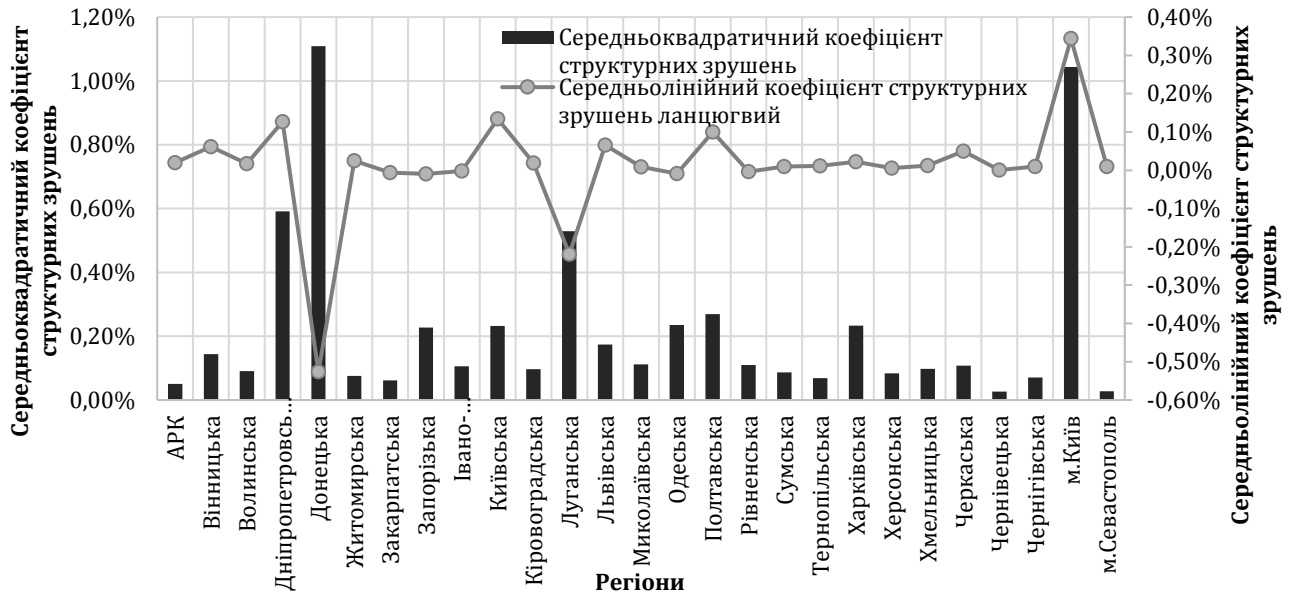


Рис.1 Коефіцієнти структурних зрушень в територіальній структурі валового регіонального продукту України у 2005-2018 рр., %
Джерело: побудовано автором за даними [1]

Оцінити варіацію питомої ваги регіонів у виробництві валового національного продукту за роками дають можливість дескриптивні статистики (Табл.1), зокрема коефіцієнт варіації, який розрахований як відношення середнього квадратичного відхилення до середньої арифметичної. Він виражається у відсотках: мінливість вважається слабкою, якщо значення менше за 10%; якщо від 11-25%, то середньою і значною за перевищення 25%.

Таблиця 1
Дескриптивні статистики, які відображають варіацію питомої ваги регіонів України в сумарному обсязі ВРП у 2005-2018 р.р., %

Регіон	Мінімальне значення	Максимальне значення	Розмах	Коефіцієнт варіації
Автономна Республіка Крим	2,9	3,1	0,2	3,0
Вінницька	2,1	3,2	1,1	2,7
Волинська	1,3	1,7	0,4	1,5
Дніпропетровська	8,7	11,1	2,4	9,9
Донецька	5,6	13,3	7,7	9,4
Житомирська	1,5	2,1	0,5	1,8
Закарпатська	1,4	1,5	0,2	1,4
Запорізька	3,6	4,6	1,0	4,1

Івано-Франківська	1,9	2,4	0,5	2,1
Київська	3,4	5,4	1,9	4,4
Кіровоградська	1,4	1,9	0,5	1,7
Луганська	1,0	4,5	3,5	2,8
Львівська	3,7	5,0	1,2	4,4
Миколаївська	2,0	2,4	0,4	2,2
Одеська	4,4	5,3	0,9	4,9
Полтавська	3,6	5,4	1,8	4,5
Рівненська	1,4	1,8	0,4	1,6
Сумська	1,7	2,1	0,4	1,9
Тернопільська	1,1	1,4	0,2	1,2
Харківська	5,6	6,5	0,9	6,0
Херсонська	1,3	1,6	0,4	1,4
Хмельницька	1,7	2,1	0,5	1,9
Черкаська	1,9	2,6	0,7	2,3
Чернівецька	0,9	1,0	0,1	0,9
Чернігівська	1,6	1,9	0,4	1,7
м.Київ	17,2	23,4	6,3	20,3
м.Севастополь	0,6	0,7	0,1	0,7

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Як можна побачити з Табл.1, рівень варіації ВРП «середній» спостерігається у м. Київ. У той час як за іншими він тримається на позначці «слабкий».

В Чернівецькій, Закарпатській і Київській областях за останні декілька років різке падіння ВРП змінилося помітним зростанням. Проте, враховуючи малий об'єм економік Чернівецької і Закарпатської областей (відсутність великих підприємств), ці зміни виглядають різкими у відносному вираженні, але в абсолютних цифрах в масштабах країни ці коливання незначні. В Києві і Львівській області падіння ВРП призупинилося, а в Києві в 2016 р. намітилося невелике зростання. Львівська область, ймовірно, досягла «дна» в 2016 р., після чого спостерігається деяке економічне зростання. У Харківській області падіння було не таким різким, як в інших даних регіонах, проте ВРП області неухильно знижується впродовж трьох останніх років приблизно однаковими темпами.

Таким чином, статистичний аналіз зрушень в територіальній структурі валового регіонального продукту необхідний для забезпечення збалансованого регіонального розвитку України.

Список використаних джерел

1. Сайт Державної служби статистики України – Регіональна статистика; Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

КАРЕВА Олена

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДЖЕРЕЛ ЇЇ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні на світовому ринку кожна країна перебуває в умовах жорсткої конкуренції та достатньої кількості товарів. Внаслідок цього провідну роль у виробництві посідає впровадження інновацій та здійснення науково – дослідних розробок. Наразі інновації відображають загальні показники виробничої діяльності та рівень науково – технічного прогресу країни. Метою даного дослідження є аналіз фінансування і витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств та частки підприємств, що впроваджували інновації з 2000 по 2018 роки. Сучасні підприємства прагнуть до збільшення попиту на свою продукцію, саме тому у виробництво інтенсивно впроваджуються інновації та створюються нові технології. На рис. 1 відображено динаміку частки підприємств, що впроваджують інновації.

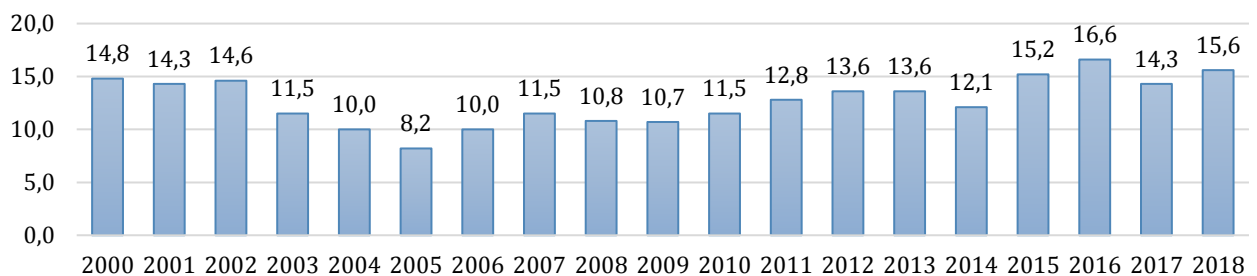


Рис. 1. Динаміка частки підприємств, що впроваджували інновації за 2000-2018 р. р., %

Джерело: побудовано автором за даними [1].

За рисунком 1 впровадження інновацій відбувалося нерівномірно, так в 2005 році відбулося зниження впровадження інновацій на підприємствах України до 8,2 %, але поступово до 2016 року було досягнуто рівня 16,6 %, на сьогодні в Україні це найвищий показник.

На сучасному світовому ринку підприємства, що займаються впровадженням інноваційної діяльності набирають популярності серед споживачів, але щоб досягти цього підприємства здійснюють витрати на дослідження та розробки, придбання машин, обладнання та програмного

забезпечення. На рис. 2 відображено за якими джерелами здійснюється фінансування в Україні та інноваційної діяльності в Україні.



Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств за період 2000-2018 рр., млн.грн

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Рис. 2 відразу засвідчує, що найменше коштів на фінансування витрат на інноваційну діяльність підприємств дає держава. Тому підприємства вимушені самостійно оплачувати витрати на інновації або шукати інвесторів, отримувати тендери чи гранти.

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки: на сьогодні не здійснюється стимулювання державою інноваційної діяльності на законодавчому рівні; недостатній рівень фінансування впровадження інновацій на підприємствах; знижується попит серед вітчизняних підприємств на інновації.

На нашу думку дана тема ще тривалий час буде актуальною для досліджень, вивчення та впровадження в економічний розвиток країни. Адже на сучасному етапі розвитку національної та світової економіки впровадження інноваційної діяльності на підприємствах є одним із головних показників розвитку виробництва в країні а, відповідно, й економічного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Аналітика та прогнозування соціально – економічних процесів і податкових надходжень: монографія/ Т.М. Паянок, В.В. Лаговський, В.М. Краєвський [та ін.] – К.: ЦП «Компринт», 2019. – 425с.

КЛИМЮК Анна

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У сучасному світі туризм належить до найпотужніших і найдинамічніших галузей економіки та регіонального розвитку. Україна об'єктивно має достатньо ресурсів і можливостей для розвитку туристичної сфери та забезпечення конкурентоспроможності на міжнародному туристичному ринку.

Метою даного дослідження є аналіз динаміки туризму в Україні, дослідження в'їзду іноземців в Україну з прикордонних та неприкордонних країн та визначення мети поїздок за кількістю прибулих іноземних громадян в Україну.

Для дослідження використовувалися дані Державної служби статистики України [1], а також дані Державної прикордонної служби України [2].

Прослідкуємо динаміку виїзду українців за кордон та в'їзду іноземців в Україну за 2015-2018 роки на рис. 1.

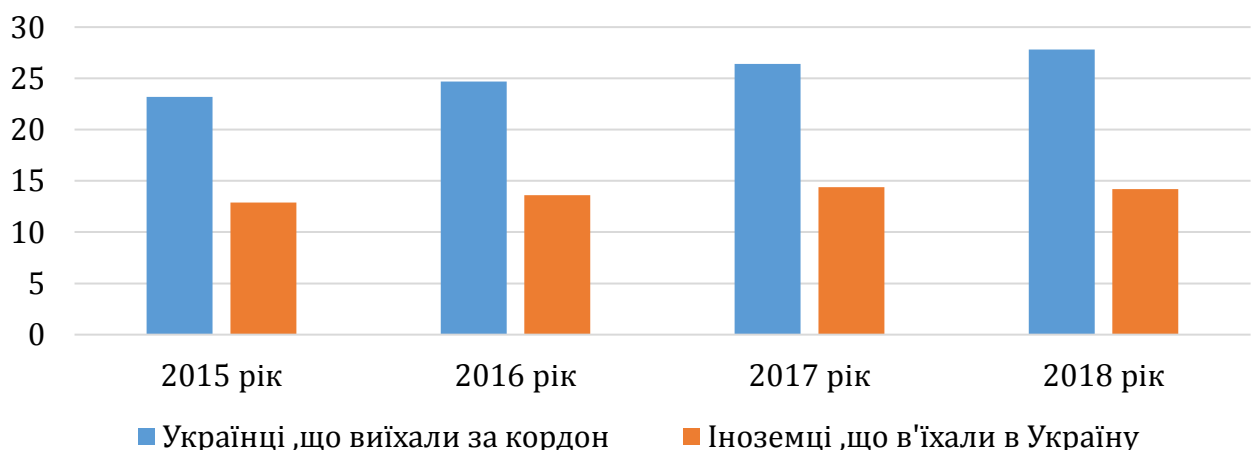


Рис. 1. Динаміка в'їзду іноземців в Україну та виїзду українців за кордон.

Джерело: побудовано автором за даними [1].

З рис. 1 спостерігаємо, що пік в'їзного туризму за останні чотири роки відбувся у 2017 році, коли Україну відвідало понад 14,4 млн іноземців. У 2018 році їх кількість трохи поменшала, а саме до 14,2 млн осіб, але все ж залишилася на досить високому рівні. Якщо проаналізувати туристичний

потік виїзду Українців за кордон протягом 2015-2018 років спостерігається тенденція до поступового зростання.

Проаналізуємо динаміку в'їзду іноземців в Україну за 2015-2018 роки в розрізі країн.

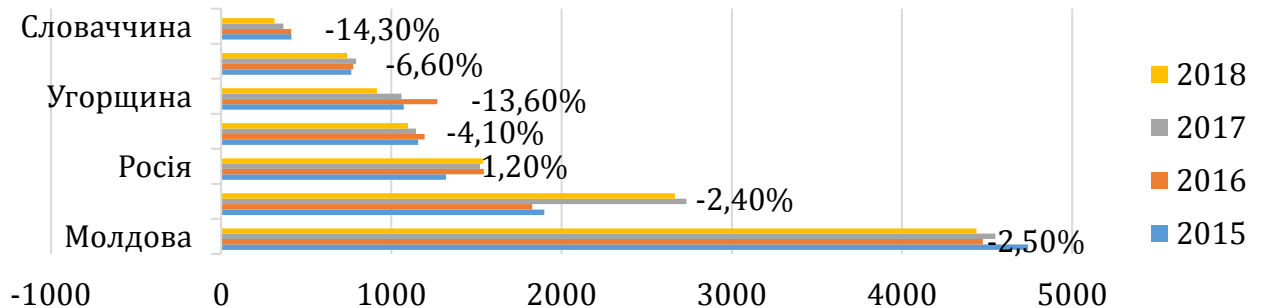


Рис. 2. Динаміка росту в'їзду іноземців в Україну з прикордонних країн.

Джерело: побудовано автором за даними [2].

За рис. 2 прикордонні країни традиційно є лідерами за кількістю відвідування України: Молдова, Білорусь, Росія, Польща, Угорщина, Румунія, Словаччина.

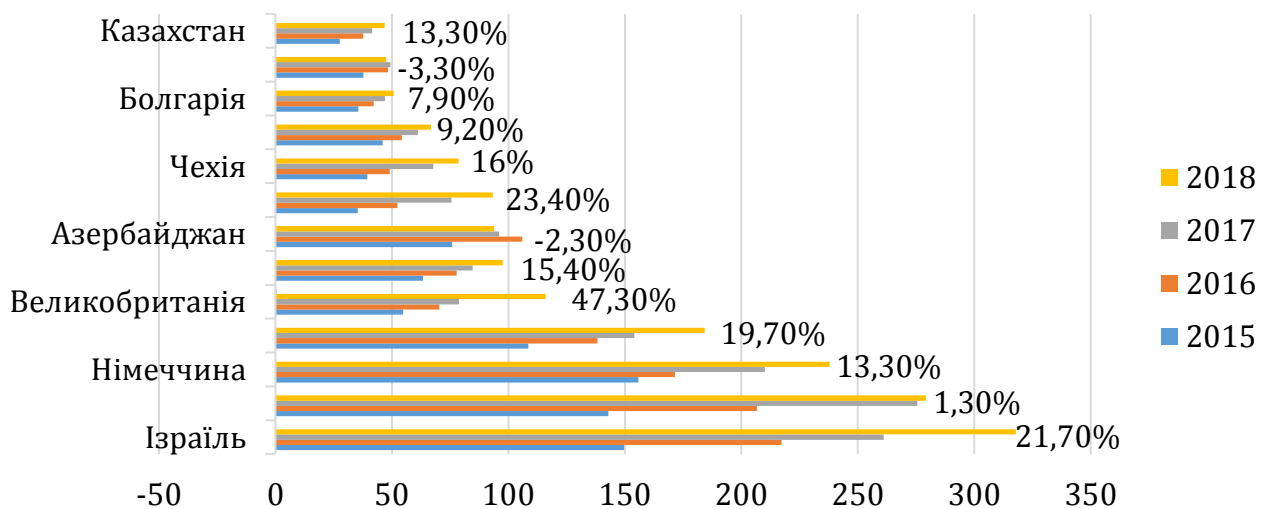


Рис. 3. Динаміка росту в'їзду іноземців в Україну з некордонних країн.

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Коливання показників туристичних потоків в основному залежить саме від прикордонних країн, оскільки дані країни постійно є лідерами за відвідуванням України і складають 82,3 % всього в'їзного туристичного потоку у 2018 році.

За підсумками даних рис. 2 та рис. 3 спостерігаємо, що відвідування України громадянами прикордонних країн зменшилося, в той час як не прикордонних здебільшого зросло протягом 2015-2018 рр. (рис. 3).

Подорожуючи, туристи різноманітні цілі, які Державна служба статистики України [1] поділяє на службові, ділові, дипломатичні, туризм, навчання, приватна мета, працевлаштування, імміграція, культурний та спортивний обмін, релігійна та інша (рис. 4).

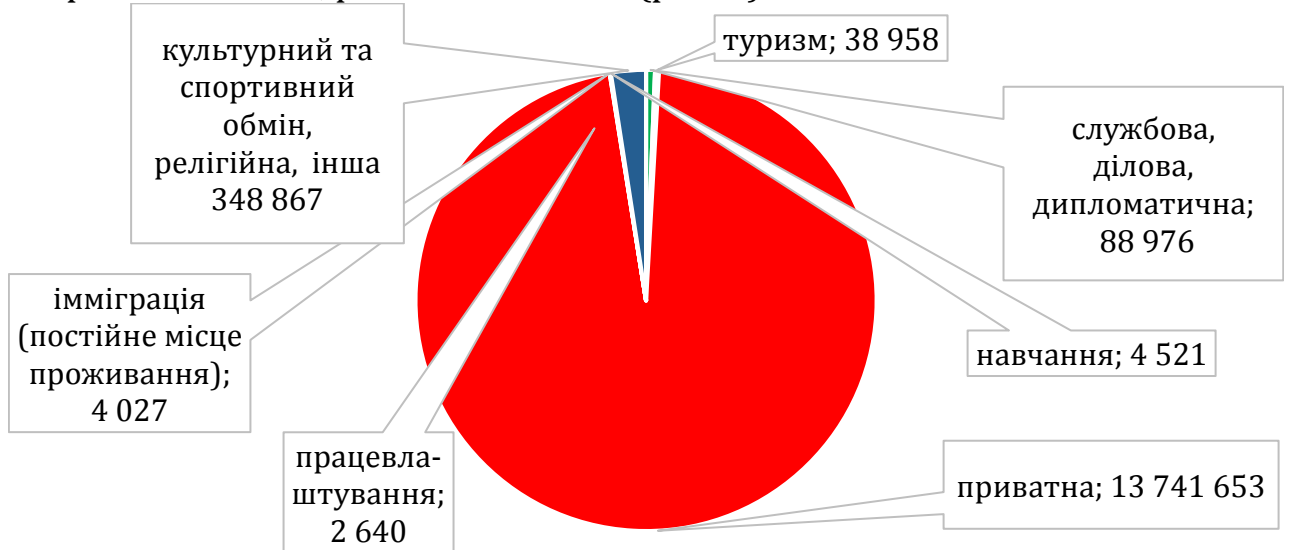


Рис. 4. Структура в'їзного потоку іноземних громадян в Україну за метою поїздки за 2018 р.

Джерело: побудовано автором за даними [2].

За даними Державної прикордонної служби України [2], основною причиною в'їзду громадян України за кордон слугує приватна поїздка (рис. 4). Так, у 2018 році її частка досягла 97%. Таке зростання частки іноземних громадян, які в'їхали в Україну із зазначенням мети «приватна поїздка», може свідчити, перш за все, про можливість приховування інших, реальних, причин виїзду. У структурі в'їзного потоку іноземних громадян в Україну у 2018 році 2% громадян в'їжджали з метою культурного та спортивного обміну та релігії. Найменша кількість осіб у 2018 році подорожувала з метою службових, ділових, дипломатичних відносин, а також з метою туризму, навчання, працевлаштування, імміграції, тому на ці поїздки припадає лише 1%.

Отже, враховуючи вищенаведене, спостерігаємо що найбільший туристичний потік в'їзного туризму за останні чотири роки відбувся у 2017 році, у 2018 році він залишається майже на тому ж рівні. За даними дослідження відвідування України громадянами прикордонних країн зменшилося, в той час як не прикордонних здебільшого зросло протягом 2015-2018 років.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Державна прикордонна служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dpsu.gov.ua/>

3. Остапенко Я.О. Сфера послуг під кутом статистики/Я.О. Остапенко// Сучасні питання економіки і права: зб. наук. праць. – К. : КиМУ, 2015. – Вип. 1(9). –С. 15 - 22.

4. Остапенко Я.О. Статистичний аналіз підприємств готельного господарства та прогнозування його розвитку/Я.О.Остапенко// Глобальні та національні проблеми економіки[Електронне видання]-2015.-№8 - Режим доступу до журналу: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015>

5. Аналітика та прогнозування соціально-екологічних процесів і податкових надходжень: монографія /[Паянок Т.М., Лаговський В.В., Краєвський В. М. та ін.]. – К.: УП. «Компринт», 2019. – 426 с.

КОЛЕСНИК Карина

студент факультету бізнесу та сфери обслуговування

Науковий керівник:

ШИМАНСЬКА Катерина

д.е.н., доцент, завідувач кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

Держаний університет «Житомирська політехніка»

АНАЛІЗ НАДХОДЖЕННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічна діяльність України – один із найважливіших векторів розвитку національної економіки країни. Саме вона є переважно предметом зовнішньоекономічної політики держави, яка, в свою чергу, впливає через вплив на структуру та обсяги зовнішньої торгівлі (шляхом надання субсидій, введення податків та певних імпорتنих та експортних обмежень) реалізує свої економічні інтереси. Нерозривно пов'язана із зовнішньоекономічною політикою власне митна політика держави. Від того, як ефективно та грамотно реалізується митна політика та наскільки обґрунтовано використовується потенціал митних платежів, залежить наповнення Державного бюджету України.

Зокрема, виникає потреба у правильності перерахування митних платежів, виведення статистичних даних та ретельного їх вивчення, оскільки їх формування неабияк впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності України та на планування її фінансово-економічних наслідків.

За Податковим Кодексом України «митні платежі – це податки, що відповідно до цього Кодексу або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи» [7].

До митних платежів відноситься мито, акциз із ввезених підакцизних товарів на митну територію України та податок на додану вартість із ввезених товарів на митну територію України. Також існують інші митні надходження, такі як єдиний збір, що регулюється ЗУ «По єдиний збір що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України» [10] (остання редакція від 06.09.2018 р.) та плата за виконання митних формальностей, що затверджена Міністерством фінансів України від 23.10.2017 року.

Розглянувши структуру митних платежів (табл.1), можемо прослідкувати значні зміни надходжень до Державного бюджету України за останні роки.

Таблиця 1

Структура митних платежів за 2014-2018 рр., млрд. грн.

Рік	Митні платежі	У тому числі:					Частка митних платежів у Державному бюджеті України (%)
		Мито		Акцизний податок	ПДВ	Інші надходження	
		Ввізне	Вивізне				
2014	135,3	12,388	0,220	14,587	107,287	0,246	37,8
2015	202,3	39,881	0,419	22,756	138,764	0,323	38,05
2016	235,3	20,001	0,369	32,938	181,452	0,414	38,44
2017	303,8	22,6	0,643	29,7	250,5	0,501	41,56
2018	369,5	24,4124	0,562	21,26	321,77	1,497	40,25

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 3, 4, 5]

У 2014 році митні платежі становили 135,3 млрд. грн., а у 2018 році – 369,5 млрд. грн., що говорить нам про щорічне їх зростання та, можливо, удосконалення державою власної митно-тарифної політики, що має на меті захист вітчизняного товаровиробника та митний контроль за митною вартістю та за експортно-імпортними операціями.

Аналізуючи динаміку надходження мита, можемо помітити, що до 2015 року надходження щороку зростали і у 2015 році дорівнювали 40,3 млрд. грн. В Україні 2016 рік характеризується зниженням обсягу імпорту товарів та сповільненням виходу на зовнішні ринки, що в свою чергу вплинуло на обсяг грошових надходжень мита. Вони впали до 20,37 млрд. грн. за рік. Згодом, стан економіки почав налагоджуватися, зросла експортно-імпортна активність, відповідно, почали збільшувались показники мита. На кінець 2018 року обсяг надходжень мита дорівнював 24,9744 млрд. грн.

За оперативними даними ДФС України до зведеного бюджету України за січень-липень 2019 року, митних платежів вже надійшло близько 180,9 млрд. грн. що на 0,9 % більше за відповідний період у 2018 році. Ймовірно, що на 2019 рік надходження митних платежів складуть найбільший обсяг за всі роки незалежної України.

Розглянувши показники Державного бюджету України та частку, яку складають митні платежі у його формуванні (табл. 1), можемо зробити такі висновки: спостерігається пропорційна тенденція збільшення надходжень Державного бюджету України та митних платежів відповідно; найбільшу частку митні платежі займали у 2017 році, а найменшу – у 2014 році; середня питома вага митних платежів в доходності Державного бюджету України сягає 40 %. В Україні майже половину Державного бюджету формує митний платіж, тому дуже велика відповідальність лежить на митницях ДФС України, оскільки саме вони забезпечують контроль над визначенням митної вартості товарів.

Отже, підсумовуючи зазначене вище, можна констатувати, що досконало побудована податкова система в Україні щодо адміністрування податків, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, призведе до значного покращення функціонування економіки загалом, оскільки митні платежі виконують одну із найважливіших ролей – поповнення Державного бюджету України.

Список використаних джерел

1. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf>
2. Звіт Державної фіскальної служби України за 2017 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>
3. Звіт Державної фіскальної служби України за 2016 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf>
4. Звіт Державної фіскальної служби України за 2015 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>
5. Звіт міжрегіонального головного управління ДФС – Центрального офісу з обслуговування великих платників про виконання Плану роботи на 2015. URL: <http://officevp.sfs.gov.ua/data/files/151537.doc>
6. Митна енциклопедія / [П.В.Пашко, І.Г.Бережнюк, А.І.Крисоватий та ін.]; - [Том 2] – Хмельницький, 2001 р. . URL: https://apitu.files.wordpress.com/2016/01/the_customs_encyclopedia_t2.pdf
7. Податковий Кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Митний Кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
9. Наказ Міністерства доходів і зборів України від 16.12.13 р. № 804 «Про затвердження Порядку справляння сплати за виконання митних формальностей органами доходів і зборів поза місцем розташування цих органів або поза робочим часом, установленим для них»
10. Закон України «Про єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1212-14>
11. Офіційний сайт ДФС. URL: <http://dp.sfs.gov.ua/>
12. Захожай К.В. Роль, функції та завдання Державного бюджету України в сучасному суспільно-економічному просторі. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/5.pdf
13. Укрінформ. Надходження від митних платежів до бюджету зросли на 18% - ДФС. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2508578-nahhodzenna-vid-mitnih-plateziv-do-budzetu-zrosli-na-18-dfs.html>

КРАВЕЦЬ Вікторія

студент факультету економіки та підприємництва

Науковий керівник:

ТОМАШУК Інна

асистент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Продуктивність праці є одним з найголовніших критеріїв оцінки діяльності будь-якої економічної системи незалежно від її розміру і функцій. Вона виступає основним показником ефективності економіки і вирішальною умовою підвищення життєвого рівня населення. Агропродовольча сфера є одною з головних і найважливіших секторів економіки України [1,3]. У прямій залежності від її функціонального стану, знаходиться розвиток економіки, продовольча безпека та незалежність держави, стан внутрішнього й зовнішнього ринків, а отже, і рівень життя населення.

Так, за останні вісімнадцять років продукція сільського господарства України збільшилась у 1,68 рази, з них продукція рослинництва в 1,99 рази та продукція тваринництва в 1,19 рази.

Серед лідерів-регіонів по виробництву сільськогосподарської продукції у 2018 році є Вінницька – 21319,1 млн. грн., Полтавська – 17212,6 млн. грн., Харківська – 15647,8 млн. грн., Київська – 15544,7 млн. грн., Дніпропетровська – 15183,4 млн. грн. Продуктивність праці була і буде одним з головних показників, який визначає науково-технічний прогрес суспільства, характеризує становище держави, окремої галузі, підприємства. Взаємозв'язок між продуктивністю праці й економічним зростанням очевидний, адже продуктивність праці у ринковій економіці є одним з чинників формування сукупної пропозиції [2, 3]. Аналіз продуктивності праці має велике народногосподарське значення, оскільки відображає: джерело збільшення виробництва продукції та сировини в умовах зменшення затрат робочої сили; головний фактор скорочення затрат живої праці під час виробництва продукції та економії робочого часу; важлива передумова для скорочення робочого дня, тижня, року, що дає змогу працівникам краще задовольняти особисті та суспільні потреби; скорочення витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції за випереджаючими темпами зростання продуктивності праці в порівнянні з заробітною платою, що сприяє відносному її зменшенню, а отже, здешевленню виробництва продукції; підвищення ефективності використання та економії витрат минулої праці, уречевленої в

матеріальних ресурсах; економить живу та уречевлену працю, що створює передумови до зниження собівартості продукції, збільшення рівня рентабельності та норми прибутковості [3].

Основою для підвищення річної продуктивності праці є збільшення обсягів аграрного виробництва та прискорене вивільнення через реформування аграрних підприємств, надлишкової робочої сили, нагромадженої за попередні роки. Особливо це стосується продуктивності праці у тваринництві.

Підвищення продуктивності праці є економічно прогресивним лише тоді, коли відбувається на основі збільшення виробництва валової продукції сільського господарства. В окремих розвинутих країнах світу (Англія, Голландія, Франція, США та ін.) свідомо здійснюються заходи з обмеження надмірного виробництва деяких видів продукції сільського господарства. У таких країнах підвищення продуктивності праці відбувається в умовах зменшення обсягів валової продукції. Та агропромислому комплексу України в своєму розвитку ще належить наблизитися до такого рівня. Тому підвищення продуктивності праці в сільському господарстві України як найближчими роками, так і в перспективі повинно відбуватися виключно на основі збільшення виробництва валової продукції рослинництва і тваринництва [1,3].

Основні показники виробництва агропродовольчої продукції за вісімнадцять років збільшилися майже в 1,7 рази, таке зростання відбулося за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва. Зі збільшенням виробництва агропродовольчої продукції, підвищилась продуктивність праці.

Аналізуючи тенденції розвитку і нинішній стан галузі, не можна не помітити, що ринкові відносини і зміна форм власності й господарювання, хоч і сприяють поступовому зростанню продуктивності праці, не вплинули істотно на рівень оплати праці, який залишається низьким [1,2].

На жаль, взаємозалежність між заробітною платою та продуктивністю праці втрачена, бо середньостатистична заробітна плата абсолютно не виконує притаманні їй функції: соціальну, відтворювальну та стимулюючу. Фінансові можливості більшості сільськогосподарських підприємств забезпечують тільки мінімальний рівень оплати праці із застосуванням прямої відрядної та простої почасової систем оплати праці, за яких заробіток працівника ставиться в залежність від виконаної роботи або відпрацьованого часу і недостатньо впливає на кінцеві результати виробництва [2,3].

Тому для посилення зацікавленості працівників у підвищенні продуктивності праці необхідно пов'язувати заробіток працівників із кінцевими результатами діяльності сільськогосподарських підприємств – обсягами виробництва продукції, одержаними доходами і прибутками.

Список використаних джерел

1. Гончарук І.В., Браніцький Ю.Ю., Томашук І.В. Основні аспекти ефективного формування і використання ресурсного потенціалу у сільськогосподарських підприємствах (на прикладі Уладово-Люлинецької ДСС ІБК НААН України». Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. №10(26). С.54-68.

2. Крамаренко І.С. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності в агропродовольчій сфері Миколаївської області. Економіка харчової промисловості. 2013. № 1 (17). С. 36—39.

3. Чорна Р. Продуктивність праці – важливий індикатор техніко-технологічного розвитку сільського господарства. URL: www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

КУШНІРУК Карина

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Велика частина українських компаній в секторі підприємництва – це малі та середні підприємства (МСП), схоже до більшої частини країн у всьому світі.

У 2018 році в Львівській області працювало 19,2 тис. підприємств та юридичних осіб. У розрахунках на 10 тис. населення припало 76 підприємств (в Україні – 84 підприємства).

Загальна кількість працюючих робітників на підприємствах складала 325,4 тис. осіб, враховуючи найманих робітників – 321,1 тис. осіб (по 5,5% від усієї чисельності вже працюючих та найманих робітників на підприємствах країни).

Підприємства у 2018 році продали товарів та надали послуг на 331,8 млрд. грн, що становило 3,8% від загальнодержавної кількості.

Найбільші об'єми товарів реалізували підприємства промисловості – 135,8 млрд. грн (41,0% від загальної кількості реалізації), оптової та роздрібної продажі; ремонтуванню автотранспортних засобів і мотоциклів – 125,8 млрд. грн (38,0%) [1].

Частина великих та середніх підприємств складала 5,2%, хоча там задіяно 71,3% від узагальненої кількості найманих робітників на усіх виробництвах області, ними покрито 73,8% від усієї кількості проданих товарів та послуг (рис.1).

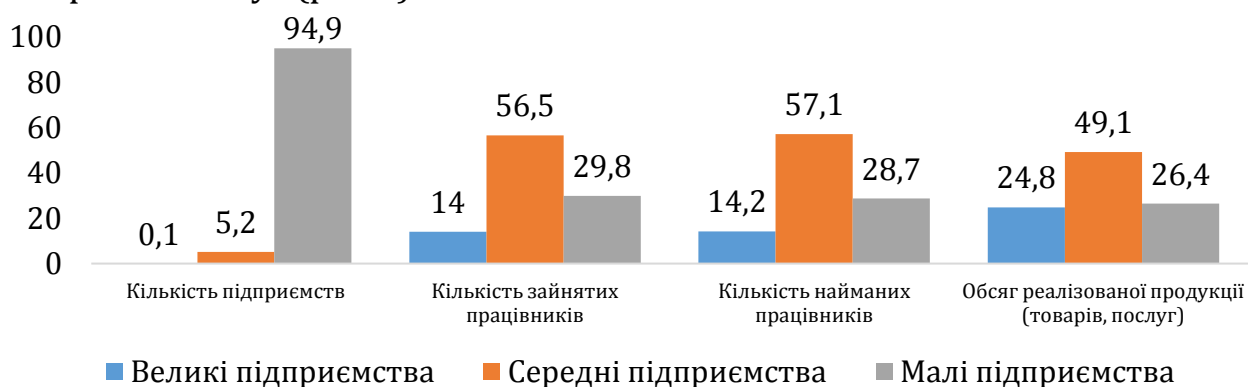


Рис. 1. Показники діяльності підприємств Львівської області у 2018 р.
Джерело: побудовано автором на основі [2].

Проаналізуємо показники діяльності підприємств Львівської області у 2018 році з розподілом на малі, середні, великі (табл.1).

Таблиця 1

Показники діяльності підприємств Львівської області у 2018 році

	Усього	У тому числі підприємства			
		великі	середні	малі	з них мікро підприємств а
Кількість підприємств, одиниць	19233	21	974	18238	15449
у % до загальної кількості підприємств	100,2	0,1	5,2	94,9	80,4
Кількість підприємств на 10 тис. населення, одиниць	76	0	5	71	62
Кількість зайнятих працівників, осіб	325552	45540	183581	96431	40124
у % до загальної кількості зайнятих працівників	100,2	14,1	56,3	29,8	12,4
Кількість найманих працівників, осіб	321020	45539	183463	92018	36098
у % до загальної кількості найманих працівників	100,4	14,3	57,2	28,9	11,4
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн.грн	331670,1	81711,4	162864,3	87094,4	29150,5
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн.грн	331670,1	81711,4	162864,3	87094,4	29150,5

Джерело: побудовано автором на основі [2].

За попередніми підсумками, фінансовий підсумок до оподаткування великих і середніх виробництв у 2018 році складав 3942,8 млн.грн прибутку (у 2017 році – 3875,8 млн.грн). Дохід складав 10058,2 млн.грн у порівнянні з 2017 роком збільшився на 13,8%. Брак склав на суму 6115,5 млн.грн, що на 22,9% перевищує, ніж у 2017 році. Частина неприбуткових підприємств у 2018 році складала 24,5% (у 2017 році – 23,6%) [1].

Найкращий фінансовий результат одержали підприємства оптової та роздрібної діяльності (2200,9 млн. грн), сільської, лісової та рибної торгівлі (1068,1 млн. грн). Промислові виробництва працювали у 2018 році утратно (фінансовий підсумок - 62,6 млн.грн витрат).

Фінансовий результат до оподаткування великих і середніх підприємств¹ у січні-вересні 2018 року зіставляв 4197,0 млн.грн доходу (у січні-вересні 2017 року – 2872,0 млн.грн доходу). Дохід зіставляв 6876,0

млн.грн і проти січня-вересня 2017 року досягнув більшого рівня на 22,7%. Збитки складали на суму 2679,1 млн.грн, що на 2,1% менше стосовно січня-вересня 2017 року. Частка не прибуткових виробництв у січні-вересні 2018 року зіставляла 27,7% (у січні-вересні 2017 року – 29,4%) [3].

Для запровадження нововведень 170 підприємств купило 832 нові технології, з яких 129 – за територіями України.

З усієї чисельності технологій 386 куплено з устаткуванням, із яких 81 – за кордоном України; 305 – як підсумок досліджень і розробок (10); 110 – за угодами на купівлю прав на патенти, ліцензіями на користування винаходів (36); 10 – за договорами на купівлю технологій та ноу-хау (2); 12 – разом із зарахуванням на роботу спеціалізованих працівників. У результаті прогресивної діяльності 8 підприємств випустили нові технології, із яких 59 було віддано іншим підприємствам, навіть 2 – за територію України.

Отже, підприємство – це незалежний суб'єкт господарювання, функціонування якого поєднує взаємовідносини з виробництва, первісної обробки і продажу продукції. Шляхи піднесення підприємства:

- вдосконалення інституціональної сфери діяльності малих підприємницьких форм з метою посилення суперництва на ринках товарів та послуг;
- збільшення кількості кадрів із високою кваліфікацією;
- удосконалення матеріально-технічної основи;
- удосконалення сфери керування та організації виробничих відносин.

Отож, майбутній розквіт підприємницької сфери діяльності в окремій галузі дасть змогу покращення виробництва в державі.

Список використаних джерел

1. Збірник статистики підприємництва в Україні 2018 ОЕСР: <https://www.oecd.org/eurasia/competitivenessprogramme/easternpartners/Compendium-Entreprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>
2. Діяльність підприємств Львівської області у 2018 році: <https://vezha.net.ua/economy/diyalnist-pidpriyemstv-lvivskoyi-oblasti-u-2018-roci/>
3. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств Львівської області у січні-вересні 2018 року Держстат Головне управління статистики у Львівській області www.lv.ukrstat.gov.ua

ЛИСАЧЕНКО Ольга

студент ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ З КРАЇНАМИ ЄС

Передумовою успішного позиціонування України на світовому ринку є високі показники зовнішньої торгівлі. Зовнішня торгівля відіграє важливу роль при формуванні ВВП та стимулює розвиток економіки. Мета: статистичне дослідження зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

Проаналізуємо показники експорту та імпорту з країнами ЄС (рис. 1).

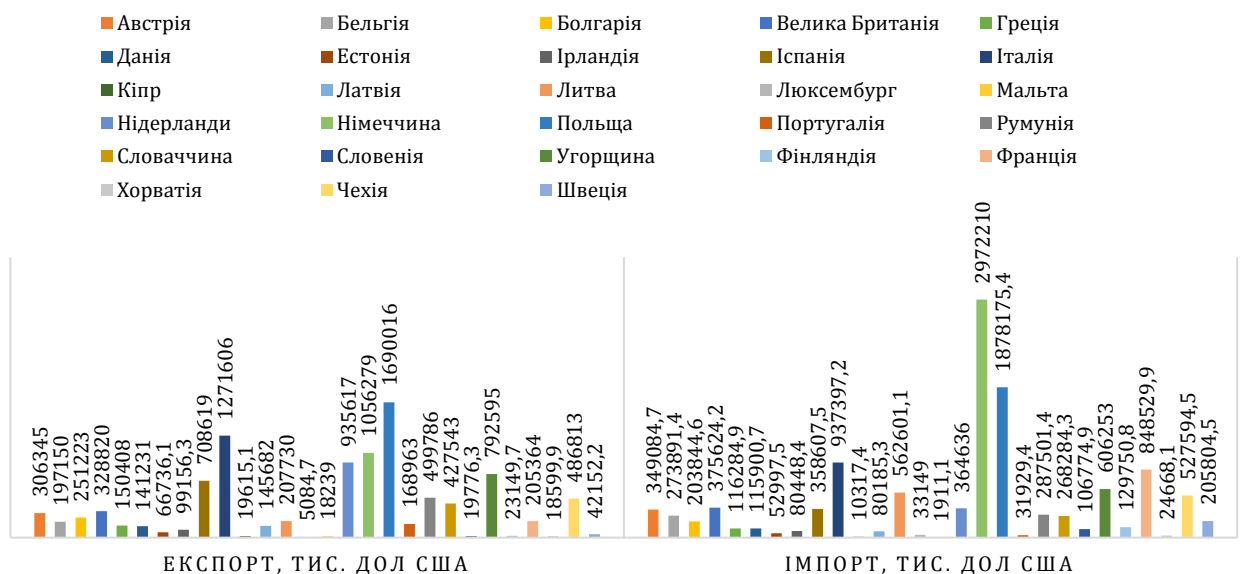


Рис. 1. Показники експорту та імпорту з країнами ЄС у I півріччі 2019 р.
Джерело: побудовано автором за [1].

Разом:

– експорту = 10284297 тис. дол США;

– імпорту = 11804542,6 тис. дол США.

Сальдо кін. = 11804542,6 – 10284297 = –1520245,7 тис. дол США

Проаналізувавши дані рис. 1 можна сказати, що найбільше експортували в першому півріччі 2019 року до Польщі, найменше до Люксембургу.

Найбільший український імпортер Німеччина і найменший Мальта. Також спостерігаємо від'ємне сальдо, котре означає, що більше товарів

надходить, аніж вивозим, що є одним з показників не стабільності української валюти.

Проаналізуємо динаміку експорту та імпорту України (рис. 2).

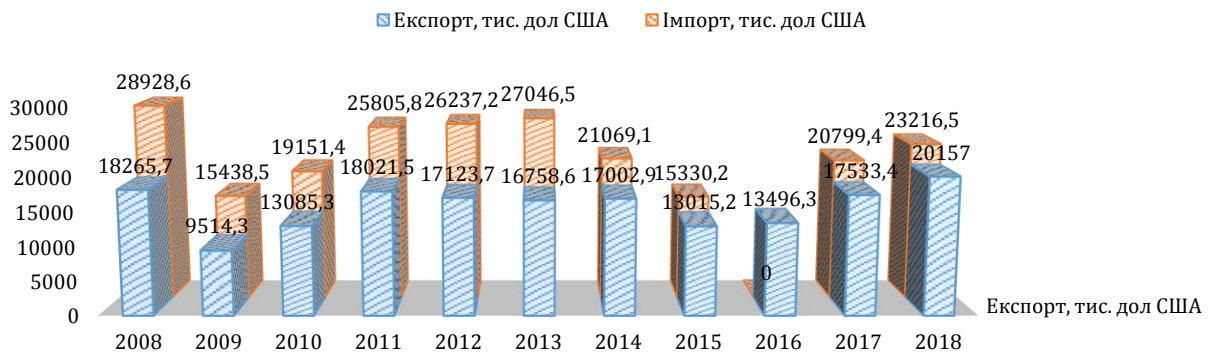


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту України за 2008-2018 роки (тис. дол США)

Джерело: побудовано автором за [1].

З графіку, можемо побачити перевагу імпорту над експортом.

Експорт та імпорт суттєво впливають на обсяг ВВП. Вони є найважливішими показниками у визначенні економічного рівня держави. Україна має всі можливості для виходу на новий рівень якісного розвитку економіки, але без: державного втручання, видатків на розвиток пріоритетних галузей господарювання, бюджетних інвестицій– цей процес не буде здійснений ще багато років. [3]

Перевищення імпорту над експортом, наслідки:

– необхідність знаходження коштів для оплати імпорту. За умови пасивного платіжного балансу країна змушена вдаватися до зарубіжних позик і допомоги, стимулювати іноземні інвестиції у країну;

– окупація внутрішнього ринку іноземними виробниками, застосування ними досить часто недобросовісної конкуренції, такі як прийоми демпінгу, і, в результаті це призводить до придушення вітчизняного виробництва.[2]

Отже, після проведеного дослідження, можна зробити висновок, що Україна повинна розвивати товарну базу та сферу послуг, що дасть змогу їй більше експортувати, а це: зміцнить валюту, розвине економіку, підвищить ВВП та іноземні інвестиції.

Список використаних джерел

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

2. Зовнішня торгівля та її вплив на ВВП країни [Електронний ресурс]/ – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/>

3. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія/ [М. Паянок, В. В. Лаговський, В. М. Краєвський, Н. В. Новицька, Л. А. Задорожня, В. С. Дудко, Т. М. Задорожня, Я. О. Остапенко, Н. В. Параниця, В. В. Прокопенко]– К.:ЦП «Компринт», 2019 – 426 с.

М'ЯЛИК Мирослава

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ

Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших передумов успішного ведення господарської діяльності, тому підприємствам і організаціям потрібно постійно дбати про фінансову стабільність, вживати заходи для її зміцнення. За даних умов функціонування підприємств, які характеризуються мінливістю і високою динамічністю зовнішнього середовища з метою управління ризиком, виникає об'єктивна необхідність впровадження ефективного фінансового планування та прогнозування діяльності підприємств. Без їхнього використання у діяльності підприємства практично неможливо забезпечити стійкий фінансовий стан у майбутньому, визначити ризики діяльності, сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів на розвиток за мінімальних витрат, а отже, досягти конкурентоспроможності на ринку.

У науковій економічній літературі сьогодні приділено достатньо уваги питанню організації фінансового планування та прогнозування. Зокрема, дана тема висвітлюється у роботах таких вітчизняних як: О.Ю. Бобровська, О.М. Вольська, Б.Є. Грабовецький, Т.Ю. Мельник, Н. В. Матеева, І.С. Кондіус, А. А. Бурлаков та інших.

Будь-яка діяльність підприємства не є стихійною та некерованою, а отже, підлягає управлінню. Тим часом, у науковій економічній думці та практичній господарській діяльності відбувається процес переосмислення значення та ролі прогнозування та планування ризику у системі управління ним. Визначення напрямів функціонування та розвитку повинне базуватися на певному передбаченні майбутнього стану підприємства, тенденцій розвитку факторів середовища його функціонування. Таке передбачення майбутнього лежить в основі створення та обґрунтування управлінських рішень з точки зору формування напрямків розвитку діяльності підприємства. Одним з інструментів, який забезпечує реалізацію поставлених завдань передбачення стану та тенденцій розвитку внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, є прогнозування. Прогнозування виступає тим інформаційним базисом, що надає можливість обґрунтування

управлінських рішень, формування стратегічних та тактичних планів діяльності підприємства [1]. Мета фінансового прогнозування полягає у визначенні реально можливих обсягів фінансових ресурсів, джерел їх формування та шляхів використання. Фінансове прогнозування передуює стадії складання фінансових планів, сприяє виробленню концепції фінансової політики на певний період розвитку держави або суб'єкта господарювання, однак має більш низьку ступінь визначеності порівняно з фінансовим плануванням. Фінансове планування – це процес визначення обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками діяльності підприємства в плановому періоді. Мета фінансового планування – забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування [2]. Основу перспективного фінансового планування становить прогнозування, яке полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на перспективу. На відміну від планування, прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових показників і параметрів, використання яких відповідно до тенденції зміни ситуації на ринку дає змогу визначити один із варіантів розвитку подій і фінансового стану підприємства [3]. Тобто при прогнозуванні оцінюються можливі майбутні фінансові наслідки рішень, що приймаються, а при плануванні фіксуються фінансові показники, які підприємство намагається отримати в майбутньому.

Найтісніше прогнозування пов'язане із плануванням. План і прогноз – це взаємодоповнюючі стадії планування за вирішальної ролі плану як основної ланки управління суспільним виробництвом. У такому разі, прогноз виступає чинником, який орієнтує наявну практику на можливі варіанти розвитку в майбутньому, а прогнозування є інструментом розроблення планів. Форми поєднання прогнозу та плану мають декілька варіацій: прогноз може передувати розробленню плану (в основному), складатися після плану (прогнозування результатів зафіксованого у плані рішення), здійснюватися в процесі розроблення плану [4]. Між прогнозом і планом існують й певні розбіжності. Головна з них вказує на те, що план має директивний, а прогноз – імовірний характер. План – це однозначне рішення, котре розробляють на варіантній основі. У свою чергу, прогноз за своєю сутністю має альтернативний, варіантний зміст. У цьому сенсі прогнозування становить дослідницьку базу планування, що має власне методологічне й методичне підґрунтя і значною мірою відрізняється від планування [1]. Розробка прогнозів ґрунтується на прогностичних методах, в той час як планування спирається на більш строгі й точні методи балансових й інших розрахунків.

Отже, фінансове планування і прогнозування виступають основним інструментарієм і гарантією стійкого функціонування підприємства. У

кризових умовах їх значення важко переоцінити, що привертає до дослідження цієї проблеми увагу багатьох учених. Таким чином, оцінка всіх ризиків, отримання інформації про майбутнє, особливий вид передбачення можливих або бажаних змін фінансового стану сучасних підприємств є невід'ємним елементом формування їх ринкової стратегії.

Список використаних джерел

1. Мельник Т. Ю. Прогнозування соціально-економічних явищ як інструмент обґрунтування управлінських рішень/ Т.Ю. Мельник // ВІСНИК ЖДТУ. - 2018. - № 2 (84). – С. 90-95.
2. Бурлаков О. О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О. О. Бурлаков // Вісн. Житомир. держ. технолог. ун-ту. – 2016. – № 1 (59). – Ч. 2. – С. 251-253.
3. Матвеева Н. В. Проблеми фінансового планування на підприємстві / Н. В. Матвеева // Наука й економіка. - 2016, - № 1 (41). – с. 57-61
4. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства / Ю.А. Гайбура, Л.А. Загнітко // Економіка і суспільство. – 2017. - №9. – с. 968-974

МАЗУРОК Олена

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

На даному етапі розвитку процес глобалізації постає тенденцією функціонування світового економічного простору та охоплює майже всі сфери суспільного життя. Для того щоб досягнути високого рівня соціально-економічного розвитку країнам необхідно брати участь у даному процесі в тому чи іншому ступені. Це пояснюється відсутністю, недостатньою кількістю або надлишком певних ресурсів всередині держав.

Дана особливість компенсується завдяки вступу країн до експортно-імпортних відносин.

Для держави, такої як Україна, яка обирає вектор реалізації зовнішньої політики, дуже важливим постає закріплення своїх позицій на світовому ринку, а саме, інтеграція до економічного простору.

Для формування подальших стратегічних цілей та орієнтирів досить актуальним є дослідження макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) держави.

Дослідженням ЗЕД України займалися вчені та дослідники, такі як: А.В. Вороніна, М.О. Карп'як, В.В. Касьян, М.П. Матвеева, К.М. Ніколаєва, Н.М. Попадинець, Н.Ю. Пустова, А.В. Чегейда, які у своїх наукових працях розглянули основні проблеми, фактори і стратегії розвитку експортного потенціалу, питання зовнішньоекономічної діяльності держави в цілому та окремих підприємств.

Метою даного дослідження є проведення оцінки макроекономічних показників України та визначення стратегічних кроків, направлених на вирішення проблем у зовнішньоекономічній діяльності національної економіки.

Після отримання незалежності, Україна почала орієнтуватися на ринок, а відкритість її економіки почала зростати. На сьогоднішній день Україна стала частиною світового господарства. Для кращого розуміння місця України на світовому ринку потрібно провести аналіз показників обсягу та структури експорту та імпорту. Отже, розглянемо дані показники у табл. 1 та 2.

Таблиця 1

Аналіз обсягу експорту України у 2012-2018 рр.

Роки	Експорт, тис. дол. США	Абсолютний приріст, тис. дол. США		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисний	ланцюговий	базис- ний	ланцю- говий	базис- ний	ланцюго- вий
2012	68809810,6	-	-	-	-	-	-
2013	63312022,1	-5497788,5	-5497788,5	92,0	92,0	-8,0	-8,0
2014	53901689,1	-14908121,5	-9410333,0	78,3	85,1	-21,7	-14,9
2015	38127149,7	-30682660,9	-15774539,4	55,4	70,7	-44,6	-29,3
2016	36361711,2	-32448099,4	-1765438,5	52,8	95,4	-47,2	-4,6
2017	43264736,0	-25545074,6	6903024,8	62,9	119,0	-37,1	19,0
2018	47339935,2	-21469875,4	4075199,2	68,8	109,4	-31,2	9,4

Джерело: розраховано автором за даними [1].

Провівши аналіз обсягу експорту, можна сказати, що за базисним абсолютним приростом експорт постійно зменшується у відношенні до 2012 року. А от за ланцюговим приростом можна побачити, що протягом 2012-2016 років було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Не дивлячись на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію. За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 рік. Станом на 2018 рік загальний експорт продукції з України становив 47,4 млрд дол. США, що на 9% більше порівняно з минулим роком. Але порівняно з 2012 роком обсяг експорту України значно зменшився, аж на 45%. Це безпосередньо пов'язано з тим, що у статистичних даних наведеного року не враховано тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а у наступних роках і частини зони проведення антитерористичної операції. Слід також зазначити, що у абсолютному вимірі обсяг експорту та імпорту у 2018 р. скоротився майже у півтора рази у порівнянні з 2012 р.

Таблиця 2

Аналіз обсягу імпорту України у 2012-2018 рр.

Роки	Імпорт, тис. дол. США	Абсолютний приріст, тис. дол. США		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисний	ланцюговий	базис- ний	ланцю- говий	базисний	ланцюговий
2012	84658059,9	-	-	-	-	-	-
2013	76963965,4	-7694094,5	-7694094,5	90,9	90,9	-9,1	-9,1
2014	54428716,9	-30229343,0	-22535248,5	64,3	70,7	-35,7	-29,3
2015	37516443,0	-47141616,9	-16912273,9	44,3	68,9	-55,7	-31,1
2016	39249797,2	-45408262,7	1733354,2	46,4	104,6	-53,6	4,6
2017	49607173,9	-35050886,0	10357376,7	58,6	126,4	-41,4	26,4
2018	57141041,5	-27517018,4	7533867,6	67,5	115,2	-32,5	15,2

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Провівши аналіз обсягу імпорту України, можна сказати, що за базисним ланцюговим приростом показник постійно зменшується відносно 2012 року, але за ланцюговим видно що спад імпорту був лише до 2016 року, дали ситуація трішки покращується. Дивлячись на діапазон років, який обраний для аналізу, варто відмітити що у 2012 році показник імпорту був майже у півтора рази більшим ніж у 2018 році.

Україна як європейська держава здійснює відкриту зовнішню політику і прагне рівноправного взаємовигідного співробітництва з усіма заінтересованими партнерами, виходячи насамперед з необхідності гарантування безпеки, суверенітету та захисту територіальної цілісності України [2]. Зовнішня політика держави є експортоорієнтованою, отже основою здійснення ЗЕД має бути якісне та кількісне нарощення обсягів експорту. На жаль, виходячи з даних, наведених у табл.1, даний показник щорічно зменшується. Позитивним є пропорційне зменшення обсягів імпорту.

Отже, в цілому можна сказати, що зовнішньоекономічна ситуація України має досить проблем, які потрібно вирішити, а особливо досягнення позитивного торговельного сальдо. На нашу думку, це можливо шляхом:

- підвищення конкурентоспроможності певних груп товарів відносно імпортованих для продажу всередині країни;
- захист вітчизняних виробників шляхом обмеження імпорту;
- створення сприятливого інвестиційного клімату всередині держави з метою активного залучення іноземних інвестицій;
- модернізація транспортної інфраструктури для більш активного використання переваг транзиту.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/
2. Карп'як М. О. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України в умовах російської агресії: структурні особливості // Регіональна економіка. 2016. № 1. С. 51-58.
3. Вороніна А. В. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України // Молодий вчений. 2017. №1(1). С. 66-69.
4. Аналітика та прогнозування соціально-екологічних процесів і податкових надходжень: монографія / [Паянок Т.М., Лаговський В.В., Краєвський В. М. та ін.]. – К.: УП. «Компринт», 2019. – 426 с.

МАЛИНИЧ Наталія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В МАРКЕТИНГОВОМУ ПЛАНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день існує висока конкуренція серед підприємств, бо кожне з них хоче реалізувати свою продукцію і отримати високий прибуток. Саме тому одним із важливих і необхідних завдань, яке стоїть перед підприємством є введення ефективної маркетингової діяльності, а також його планування. Здійснюється ефективне маркетингове планування за допомогою економіко-математичного моделювання, використовуючи економіко-математичні методи, що дозволяють сучасним менеджерам приймати адекватні управлінські рішення, що стосуються процесів управління виробництвом, матеріально-технічного забезпечення та збуту продукції.

Дослідженням використання економіко-математичних моделей в маркетинговій діяльності підприємства на теоретичному і практичному рівні займалися такі вітчизняні вчені, як: Коломицева О., Бурцева Т., Пальонна Т., Єжова Л. Однак, дане питання потребує подальшого вивчення та надання рекомендацій щодо математичного моделювання економічних процесів і об'єктів та їх застосування в маркетингу.

Для здійснення ефективної маркетингової діяльності, а також його планування застосовують різні економіко-математичні моделі. Наприклад, оптимізаційні математичні моделі, балансові моделі, економетричні моделі та інші.

Оптимізаційні моделі дають можливість з урахуванням наявних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища оцінити перспективи розвитку місткості ринку, визначити найбільш раціональні стратегії маркетингу і можливі відповідні кроки конкурентів, оцінити оптимальні затрати на маркетинг для отримання максимального прибутку [1]. До оптимізаційних математичних моделей відносять: задачі оптимального розподілу ресурсів, капітальних вкладень, оптимального керування запасами, задача про призначення, а також транспортну задачу. Що ж до балансової моделі, то в її основі лежить взаємне зіставлення необхідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Дану модель часто застосовують для вирішення маркетингових задач [2].

Економетричні моделі дозволяють виділити фактори, що впливають на маркетингові процеси, розрахувати показники ефективності діяльності окремих підприємств, створюючи залежності досліджуваних показників від виділених факторів, спрогнозувати подальший розвиток маркетингових процесів [1].

Продемонструємо використання економіко-математичних моделей на практичному досвіді. Для цього змодельуємо збутову діяльність АТ «Київського вітамінного заводу», застосовуючи економіко-математичні методи на основі регресійного аналізу та для прогнозування використаємо методику трендового аналізу. Реалізовуватися результати моделювання будуть за допомогою програми Excel.

Таблиця 1

Вхідні дані для моделювання збуту продукції АТ «КВЗ»

№ з/п	Показник	31.12.2014	31.12. 2015	31.12.2016	31.12.2017
1	Виробничі запаси, тис. грн.	56 845	56 992	89 686	176 276
2	Витрати на збут, тис. грн.	175 072	200 438	265 630	317 013

Джерело: розроблено автором за даними АТ «КВЗ»

На рис. 1 представимо динаміку виробничих запасів акціонерного товариства «Київський вітамінний завод», а також його витрати на збут за період 2014-2017 рр.

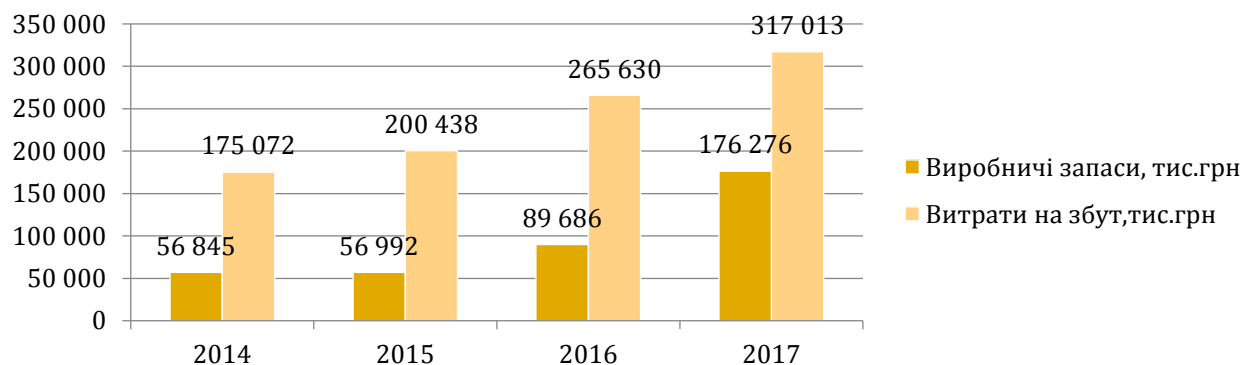


Рис. 1. Динаміка фінансових показників АТ «КВЗ» за 2014-2017рр.

Джерело: побудовано автором за даними АТ «КВЗ»

Аналізуючи рис. 1, можна стверджувати, що динаміка фінансових показників має позитивну тенденцію до зростання, оскільки виробничі запаси за період 2014-2017 рр. збільшилися з рівня 175 072 тис. грн. до рівня 317 013 тис. грн., тоді як витрати на збут – з рівня 56 845 тис. грн. до 176 276 тис. грн., тобто збільшилися на 119 431 тис. грн. Дана тенденція може свідчити про те, що підприємство закуповувало більше виробничих запасів для виготовлення більшої партії продукції, внаслідок чого збільшувалися витрати на збут.

Використовуючи програму Excel здійснимо трендовий аналіз виробничих запасів. На рис. 2 представимо графічне зображення побудови поліноміального тренду, здійсненого в Excel.

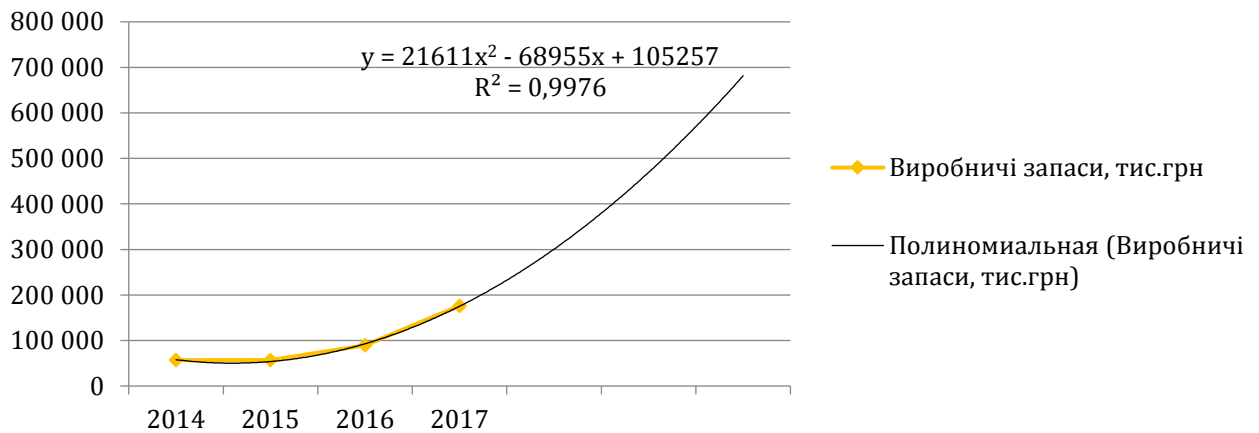


Рис. 2. Побудова поліноміального тренду 2-го ступеня для здійснення прогнозування виробничих запасів АТ «КВЗ»

Джерело: побудовано автором за даними АТ «КВЗ».

Аналізуючи дані, що представлені на рис. 2, можна констатувати, що коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,99$, що є досить високим показником та вказує на адекватність побудованої моделі.

Рівняння поліноміального тренду має вигляд:

$$y = 21611x^2 - 68955x + 105257$$

Підставляючи дані у рівняння тренду, зробимо прогнозування показника на найближчі 3 роки. На рис. 3 представимо фактичні та спрогнозовані дані виробничих запасів АТ «КВЗ».

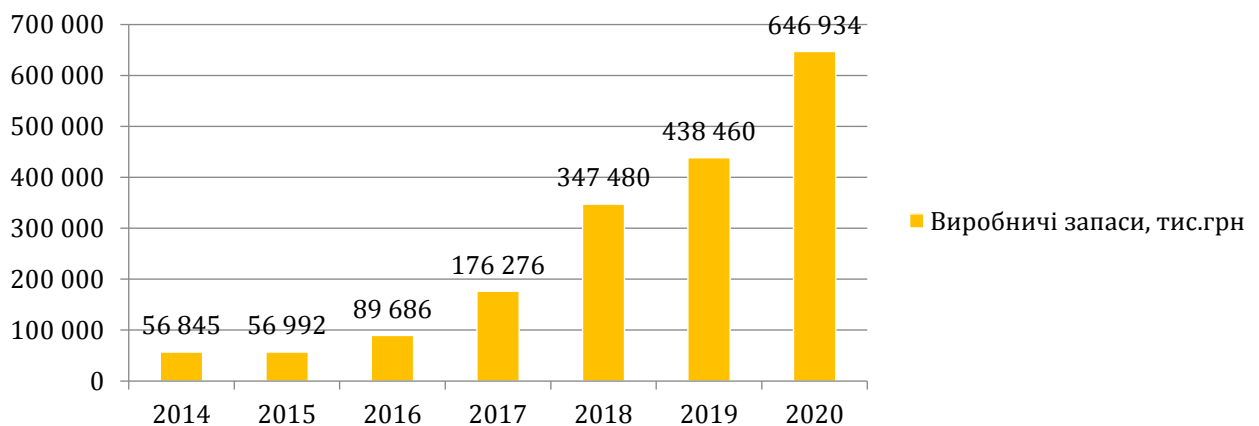


Рис. 3. Фактичні та спрогнозовані дані виробничих запасів АТ «КВЗ».

Джерело: побудовано автором за даними АТ «КВЗ»

З рис. 3 видно, що виробничі запаси АТ «Київського вітамінного заводу» мають тенденцію до збільшення. Так, за період 2017-2020 рр. вони збільшаться з рівня 176 276 тис. грн. до рівня 646 934 тис. грн., тобто на 470 658 тис. грн.

Отже, одним із способів маркетингового планування збуту продукції є використання економіко-математичних методів, що дозволяють сучасним менеджерам здійснювати прогнози показників та приймати на основі їх адекватні управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Коломицева О. В Економіко-математичні методи в маркетинговій діяльності підприємства / О. В Коломицева, Т. І. Бурцева, Т. А. Пальонна // Серія: Економічні науки. Зб. наук. праць ЧДТУ. – 2016. – Вип. 41. – С. 52-57.
2. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 560 с.

МАТВІЄНКО Марина

студент факультету обліку та аудиту

Науковий керівник:

ТОМАШУК Інна

асистент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

СТАТИСТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА – ГОЛОВНОГО ПОКАЗНИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність виробництва – це складне і багатогранне явище, тому для її визначення необхідно використовувати систему показників, спроможних водночас відображати специфіку і особливості сільського господарства [1].

Сільське господарство – одна з найважливіших і життєво необхідних галузей народного господарства, яка виробляє продукти харчування для населення країни та сировину для галузей промисловості. Вона відіграє важливу роль у зміцненні економіки країни, підвищенні життєвого рівня населення і розв'язанні соціально-економічних проблем [2; 3]. Тільки ефективне сільськогосподарське виробництво може бути надійною матеріальною основою функціонування всіх галузей і сфер економіки держави.

Тому на сьогодні особливо гостро постає питання ефективного й раціонального використання ресурсів сільськогосподарських підприємств. Важко назвати господарський рівень, економічний ресурс, процес, важіль чи явище, стосовно яких не визначалася б ефективність [1; 2]

Основним завданням, що постає перед виробниками сільськогосподарської продукції, на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки, є визначення сутності інтенсифікації та ефективності функціонування виробництва в сільському господарстві та становлення ринку зерна та продукції його переробки [2; 3]. Для оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва використовують низку відповідних критеріїв і систему взаємопов'язаних показників, які характеризують вимоги економічних законів і вплив різних факторів.

При оцінці економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в колективних, державних і міжгосподарських підприємствах й об'єднаннях необхідно правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні більш ефективно і об'єктивно відображати її рівень [1; 2]. Доцільно використовувати насамперед натуральні показники виходу продукції з урахуванням її якості, які є вихідними при визначенні економічної ефективності виробництва, проте вони не можуть бути

єдиними для всього сільськогосподарського виробництва [1; 3]. Водночас одні й ті самі рівні урожайності досягаються при різних витратах виробництва.

Систему показників економічної ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, доцільно будувати на основі показників валової продукції у натуральному та вартісному виразі, валового і чистого доходу. Так у валовому доході, окрім обсягу виробництва, відбивається економія затрат на оплату праці. Отже, валовий дохід відображає результати виробництва у більш конкретизованому вигляді ніж валова продукція [2; 3], а чистий дохід – ще в більш конкретизованому, ніж валовий.

Вважаємо, що ефективність виробництва можна тлумачити, як найліпший вихід якісної продукції при найменших витратах засобів і праці, що передбачає задоволення потреб населення у дешевих продуктах харчування і сировини для переробної промисловості. Цей критерій соціально економічної ефективності – єдиний у своїй основі й визначається порівнянням отриманого результату та ефекту з витратами і задіяними ресурсами. Це положення набуває особливої ваги нині, коли функціонування ринку здійснюється за наявності чотирьох основних елементів ринкового механізму: попиту, пропозиції, конкуренції та системи цін [1,2]. Бажання отримати прибуток примушує виробника задіяти ресурси у виробництво тих товарів і послуг, яких суспільство найбільше потребує, за які споживачі готові платити [2]. Попит і пропозиція визначають кількість товарів, що купуються та продаються і формують систему цін на них. Ціни у свою чергу є сигналом, що інформує про умови на ринку як для споживачів, так і для виробників, тобто про наявність необхідних товарів, витрати, рівень технології їх виробництва. Через ціни за допомогою механізму конкуренції підсумовують і збалансовують численні індивідуальні економічні рішення [4].

Таблиця 1

Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами у 2019 році (без ПДВ, дотацій, транспортних, експедиційних та накладних витрат)

	Культури зернові та зернобобові	Насіння культур олійних	Картопля	Культури овочеві	Культури плодові та ягідні	Сільськогосподарські тварини (у живій масі)	Молоко	Яйця, за тис. шт.
Січень	4354,9	8952,2	5184,9	10914,2	5341,5	33079,1	8253,4	1580,7
Січень-лютий	4365,4	8979,5	5208,1	11970,9	5079,4	32766,3	8222,5	1504,5
Січень-березень	4343,9	8964,1	5026,3	13143,4	4636,6	32557,5	8166,8	1471,9

Січень-квітень	43343	8934,7	5286,1	15052,6	4407,4	32616,7	8079,3	1406,9
Січень-травень	4289,9	8911,0	5209,9	15891,9	4581,1	32587,8	7993,0	1319,0
Січень-червень	4276,0	8918,9	5312,2	146623,5	5690,7	32658,6	7924,5	1224,1
Січень-липень	4197,5	8998,8	5492,6	14033,6	7091,7	33089,5	7902,2	1195,2
Січень-серпень	4149,3	9016,2	5646,6	6294,9	7436,6	32808,1	7935,9	1179,2
Січень-вересень	4086,6	8681,9	5573,9	4422,7	7212,3	32897,1	7995,5	1173,4

Джерело: сформовано за даними [4]

Чим менше праці і ресурсів витрачається на одиницю продукції, тим більше можна одержати продукції за наявності тих самих засобів виробництва, що зумовить зниження собівартості [1, 3]. У цьому контексті, підвищення ефективності сприяє збільшенню виробництва продукції і повнішому задоволенню потреб населення.

Підвищення ефективності виробництва означає, що на кожну одиницю витрат і застосованих ресурсів одержують більше продукції й доходу, що має значення для народного господарства, зокрема для кожного сільськогосподарського підприємства та населення країни.

Агропромисловий комплекс України – важливий сектор національної економіки, де формується близько 17% ВВП, він є одним з основних бюджетоутворюючих та експортоорієнтованих секторів національної економіки. Посткризове відновлення економіки України вимагає розвитку аграрного виробництва на інтенсивній основі, що дозволить забезпечити продовольчу безпеку країни, а також реалізувати конкурентні переваги країни на світових ринках продовольства [1; 2].

Отже, підвищення рівня ефективності виробництва продукції рослинництва є найважливішим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення належного рівня продовольчої безпеки [2; 3], насичення ринку власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією.

Список використаних джерел

1. Ефективність виробництва URL: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1018-1.html>.
2. Ефективність сільськогосподарського виробництва: сутність та шляхи підвищення URL: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/duchinska.html>.
3. Економіка сільськогосподарства URL: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/duchinska.html>.
4. Середні ціни продукції сільськогосподарства, реалізованої підприємствами у 2019 році URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

МОРОЗОВА Ірина

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ

Розвиток сучасної міжнародної фінансової системи, із розгортанням процесів глобалізації, характеризується значним зростанням заборгованості країн світу. Незважаючи на те, що залучення позикового капіталу сприяє отриманню додаткових фінансових ресурсів, а отже і економічному розвитку країн, виникає проблема обслуговування боргу, зростає ризик кризи ліквідності, посилюється залежність державних фінансів від змін кон'юнктури на світових валютних і фондових ринках. Тому дослідження сучасного стану державного боргу України є доволі актуальним питанням. Поточний стан вітчизняної фінансової системи визначається рівнем зовнішньої заборгованості й необхідністю підтримки його на безпечному рівні. Згідно з методикою економічної безпеки валовий зовнішній борг не повинен перевищувати 70 % валового внутрішнього продукту (ВВП) [1]. Довгостроковим негативним наслідком зовнішнього боргу є створення ним навантаження на Державний бюджет і на економічний розвиток країни загалом. «Зовнішній державний борг являє собою заборгованість держави за залученими з-за кордону коштами у вигляді позик і кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових установ, відсоткам, що сплачуються по них, а також коштами, отриманими шляхом розміщення на міжнародних ринках державних цінних паперів» [2].

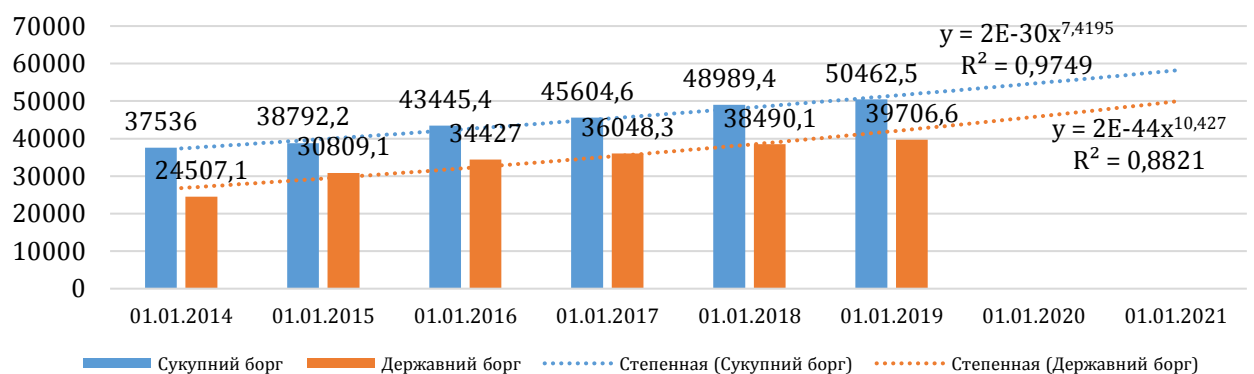


Рис.1. Зовнішній сукупний та державний борг України за 2013-2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними джерела [3].

Державний зовнішній борг є більшою частиною боргу (76,6% станом на 01.01.2019 р.) в структурі валового зовнішнього боргу країни (рис.1).

Як бачимо з рисунка 1 рівень зовнішнього сукупного та державного боргу України за останні 5 років стрімко зростає, що пов'язано з недостатньою кількістю власних резервів. У порівнянні з 2013 роком у 2018 р. зовнішній сукупний борг України зріс на 74%, а державний борг України за аналізований період збільшився на 61,7%.

Зроблений нами прогноз за допомогою степеневої лінії тренду ($y = 2E-44x^{10,427}$) свідчить, що вже в 2021 р. зовнішній державний борг складатиме приблизно 50000 млн. дол. США. Коефіцієнт $R^2 = 0,8821$ близький до 1, а отже свідчить про тісний зв'язок, що вказує на досить високу точність здійсненого прогнозу.

Дуже важливим показником змін зовнішнього боргу країни є валовий внутрішній продукт країни (ВВП), який відображає рівень розвитку економіки країни та її реальний стан (рис. 2).

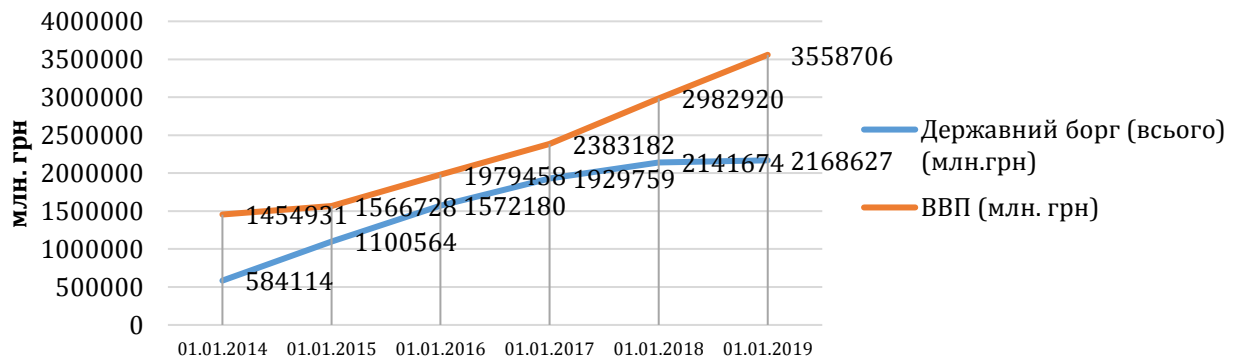


Рис.2. Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України за 2013-2018 рр. (млн грн)

Джерело: побудовано автором за даними джерела [2].

На основі регресійного аналізу, виявимо залежність державного зовнішнього боргу (Y) від обсягів ВВП (X) та представимо у вигляді рівняння:

$$Y = -16126,4 + 0,6889 X \quad (1)$$

Достовірність моделі підтверджена критерієм Фішера (16,7). Коефіцієнт кореляції (0,898) свідчить про щільний зв'язок. Розрахований коефіцієнт детермінації (0,807) означає, що варіація рівня зовнішнього державного боргу на 80,7 % пояснюється варіацією ВВП. Решта (19,3 %) – це вплив неврахованих факторів. З отриманого рівняння 1 ми бачимо, що після перевищення ВВП точки екстремуму (23408,91276 млн грн) й подальше його збільшення буде супроводжуватися зниженням державного зовнішнього боргу. Такий висновок пояснюється тим, що збільшення ВВП забезпечує економічне зростання в країні, що супроводжується збільшенням фінансових ресурсів, здатних забезпечити розвиток різних сфер економіки без стрімкого наростання зовнішнього боргу.

Якщо порівнювати зовнішній державний борг України та її золотовалютні резерви то спостерігається тенденція випередження зовнішнього державного боргу над валютними резервами України, і, зазначимо, що на 30 вересня 2019 борг компенсувався ними лише на 44,5%. Однак, зроблений нами прогноз за допомогою поліному 4 ступеня свідчить, що вже до 2021 року міжнародні резерви компенсуватимуть зовнішній державний борг України (рис. 3).

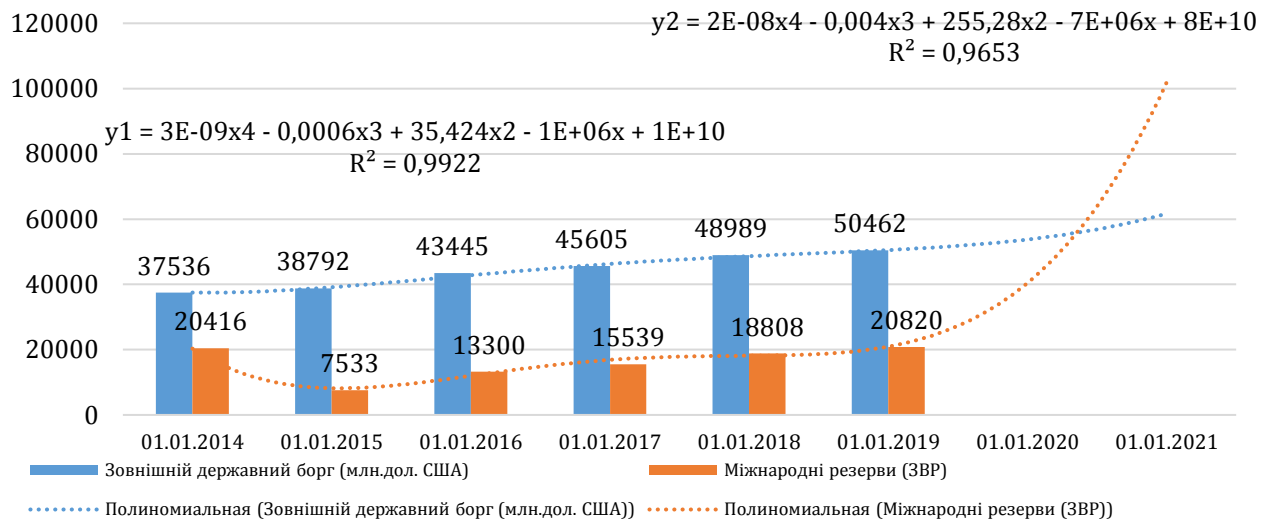


Рис.3. Динаміка зовнішнього державного боргу і золотовалютних резервів (ЗВР) України за 2013-2018 рр. млн дол США

Джерело: побудовано автором за даними джерела [3].

Таким чином, рівень зовнішнього державного боргу України, хоча й залишається на безпечному рівні, проте впродовж 2013–2018 рр. стрімко зростає і значно перевищує межі боргової безпеки. Тож, для більш ефективного управління державним боргом необхідно: використовувати якісні та кількісні методи аналізу залежності фінансової дестабілізації бюджетної системи від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників; виявити перелік чинників не контрольованих державою; створити єдиний механізм збалансування доходів та витрат у бюджетних системах; підвищувати ефективність інвестування додаткових бюджетних доходів.

Список використаних джерел

1. Бабкіна А. Ю. Державний зовнішній борг України: статистична оцінка й перспективи його зміни // Економічні науки. – 2017. – с. 137-141
2. Закон України №2456-VI. – 2010. – URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2456-vi-11758>.
3. Зовнішній державний борг України // Міністерство фінансів. – 2019. – URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/>.
4. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / Паянок Т.М. та ін. К. 2019. – 426 с.

**МУНІЧ Наталія,
ГАРКУША Дана**

студенти ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В 2020-2022 РОКАХ

Соціально-економічне прогнозування розглядається як процес розробки прогнозів, заснований на наукових методах пізнання соціально-економічних явищ і використанні всієї сукупності методів засобів та способів економічної прогностики.

Питанням розробки методик, впровадження окремих методів та прийомів прогнозування присвячені дослідження таких вітчизняних вчених як О.Амоша, Є.Бойко, Б.Буркинський, В.Геєць, В.Вовк, М.Долішній, В.Єлейко, А.Єпіфанов, А.Єріна, М.Згуровський Б.Кваснюк, Л.Шевчук, та зарубіжних вчених: А.Гранберг, Е.Гувер, Є.Денісон, У.Ізард, М.Некрасов, Ф.Перру.

В наш час необхідно з нових позицій сьогодення оцінити можливості використання вітчизняної і зарубіжної прогностики у розробці регіональних довго та короткострокових прогнозів. Адже, прогнозування на регіональному рівні є надзвичайно важливим з огляду на існуючі проблеми розвитку регіонів, які досить часто нівелюються, або ігноруються у державних макропрогноза [1, с.184].

Враховуючи поточну економічну ситуацію та зміни окремих припущень з врахуванням пріоритетних реформ можна зробити такі прогнози зокрема як:

- запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення;
- проведення ефективної приватизації;
- реформування правил функціонування ринку праці;
- демонополізація та посилення конкуренції;
- подальша дерегуляція економіки;
- реалізація заходів з просування українського експорту на зовнішніх ринках і зменшення бар'єрів для експорту українських товарів та послуг.

Показники розроблено за двома сценаріями.

Так, сценарій 1 передбачає подальше поступове прискорення економічного зростання та формування якісного підґрунтя для сталого

економічного розвитку в середньостроковій перспективі. За цим сценарієм прогнозується:

– зростання реального обсягу ВВП на 3,7% у 2020 році, 3,8% у 2021 році та 4,1% у 2022 році;

– індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року) – 105,5% у 2020 році, 105,3% у 2021 році, 105,1% у 2022 році.

Припущення щодо середньорічного обмінного курсу – 27,0 гривень за долар США у 2020 році, 27,2 гривень за долар США у 2021 році, 27,5 гривень за долар США у 2022 році.

За умов успішного впровадження реформ для покращення бізнес-клімату кардинальні успіхи у боротьбі із корупцією, реформуванні судової системи і захисті прав власності можуть зумовити сплеск інвестиційної активності, у тому числі за рахунок припливу іноземного капіталу. Відповідні ефекти оцінені в сценарії 2. За цим сценарієм прогнозується:

– зростання реального обсягу ВВП на 4,8% у 2020 році, 5,5% у 2021 році та 6,5% у 2022 році;

– індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року) – 105,8% у 2020 році, 105,0% у 2021 році та у 2022 році.

Припущення щодо середньорічного обмінного курсу – 24,8 гривень за долар США у 2020 році, 23,9 гривень за долар США у 2021 році, 24,2 гривень за долар США у 2022 році [3].

Реалізація розробленого прогнозу має привести до кількісних і якісних змін у соціальній, економічній, екологічній, гуманітарній та інших сферах життєдіяльності регіону, якості людського потенціалу, що підтвердить його перехід до іншого стану, тобто власне розвиток, індикаторами якого слугуватимуть індекс людського розвитку, індекс конкурентоспроможності території тощо. Лише достовірні прогнозні висновки можуть стати дієвим знаряддям планування і управління.

Список використаних джерел

1. Завгородня Т.П. Особливості прогнозування соціально-економічного розвитку регіону на сучасному етапі / Т.П. Завгородня, П. М. Григорук, Д.І. Олійник // Вісник ХНУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 6. – Т. 2. – С. 183-186.

2. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 189 с.

3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства в Україні/ Оновлений макроекономічний прогноз/ Режим доступу- https://issuu.com/mineconomdev/docs/2019_10_16

НЕВМЕРЖИЦЬКА Вікторія

студент факультету міжнародної торгівлі і права

Науковий керівник:

МОТОРИН Руслан

д.е.н., професор, професор кафедри статистики та економетрії

Київський національний торговельно-економічний університет

**ПОРІВНЯННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В НАЦІОНАЛЬНИХ
РАХУНКАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ**

В сучасному глобалізованому світовому господарстві для ефективного розвитку національної економіки не останнє місце займає система національних рахунків. Національні рахунки відображають найважливіші аспекти економічного розвитку, які пов'язані з виробництвом та споживанням товарів та послуг, результативним та ефективним розподілом доходів. Система національних рахунків є основою для формування та реалізації економічних рішень держави, створення конкурентоспроможної стратегії господарчих суб'єктів, а також ефективної зовнішньоекономічної політики [1, с. 217].

На сьогодні Україна стоїть на етапі активного розвитку, євроінтеграції та запровадженні міжнародних стандартів. Саме тому важливим аспектом є порівняння її економічних показників, що відображають темпи розвитку показниками країн Європи. Найбільш вдалим є порівняння України з Польщею, адже в них є спільні кордони, спільне історичне минуле та схожа структура населення.

Метою роботи є проведення порівняльного аналізу ефективності використання доходів у системі національних рахунків України за допомогою зіставлення відповідних показників використання національних доходів обох країн та узагальнення отриманих результатів.

Для здійснення порівнянь складаються два рахунки використання доходів, що відносяться до двох концепцій наявного доходу та споживання. У рахунку використання наявного доходу, містяться дані про наявний дохід та витрати на споживчі товари та послуги, які здійснюються за рахунок цього доходу. У рахунку використання скоригованого наявного доходу, містяться дані по споживанню товарів і послуг, придбаних і використаних інституційними одиницями. Головним завданням рахунку розподілу національних доходів є відображення того, як домашні господарства, органи державного управління та некомерційні організації, обслуговуючі домашні господарства (НКОДГ), розподіляють свій дохід між кінцевим споживанням і заощадженням [2, с. 203].

У рахунку використання наявного доходу головною статтею зі сторони ресурсів є наявний дохід, який є балансуною статтею,

перенесеною з рахунку вторинного розподілу доходів. Основною статтею зі сторони використання є витрати на кінцеве споживання. [3, с. 336]

Далі подано таблицю (табл.1) розподілу валового наявного рахунку України та Польщі за 2017 рік на основі якої буде проведено аналіз та порівняння рахунків використання доходу України та Польщі.

Таблиці 1-2

Структура розподілу валового наявного доходу України та Польщі у 2017 році, %

Сектор	Домашні господарства			Сектор загального державного управління			Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства		
	Україна	Польща	Δ, п.п	Україна	Польща	Δ, п.п	Україна	Польща	Δ, п.п
Кінцеве споживання	95,9 %	71,7 %	24,2%	89,6 %	67,5 %	22,1%	114,5 %	301,1 %	-186,6%
Валове заощадження	4,1%	28,3%	- 24,2%	10,4%	32,5%	-22,1%	-14,5%	-201,1%	-215,6%
Коригування на зміни чистої вартості активів	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Сектор	Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації			Усього		
	Україна	Польща	Δ, п.п	Україна	Польща	Δ, п.п	Україна	Польща	Δ, п.п
Кінцеве споживання	X	X	X	X	X	X	100%	239,6%	139,6%
Валове заощадження	100%	100%	100%	99,3%	X	X	45,6%	90,5%	-44,9%
Коригування на зміни чистої вартості активів	X	X	X	0,7%	11,7%	-11,1%	0,7%	11,7%	11%

Джерело: побудовано за даними [4,с.163-188], statista.com., ukrstat.gov.ua

В структурі розподілу валового наявного доходу України та Польщі у 2017 році (табл. 2) можна побачити, що домашні господарства, які є основним об'єктом у дослідженні використання доходів, в Україні на кінцеве споживання вони витрачають 95,9 % доходів, а на заощадження залишають лише 4,1%. У Польщі ситуація краща, оскільки там споживають 71,7% і заощаджують 28,3% свого доходу. Сектор загального державного управління в Україні використовує 89,6 % доходу і заощаджує 10,4%, а Польща використовує 67,5% та заощаджує 32,5% доходу, відповідно. При цьому необхідно розуміти, що наразі в бюджеті України існує значний дефіцит, для покриття якого країна потребує постійних як внутрішніх, так і зовнішніх запозичень. Фінансові корпорації не мають кінцевого споживання, вони лише заощаджують гроші. В цьому секторі цікавою є частка коригування на зміни чистої вартості активів домашніх господарств у недержавних пенсійних фондах. В Україні вона складає лише 0,7% наявного доходу домашніх господарств, а 99,3% - у всіх інших видах

фінансових корпорацій. В Польщі ситуація зовсім інша, оскільки частка коригування на зміни чистої вартості активів домашніх господарств у недержавних пенсійних фондах складає 11,7%. Нефінансові корпорації не беруть участь в кінцевому споживанні і не несуть витрат на кінцеве споживання (витрати, здійснювані цим сектором у виробничих цілях, відносяться до проміжного споживання). Тобто 100% свого доходу вони витрачають на заощадження. Показники розподілу доходу у секторі некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства відображає значне перевищення заощаджень доходів Польщі на відміну від України. Здійснивши порівняльний аналіз систем національних рахунків України та Польщі та оцінивши отримані дані можна зробити висновок, що Україні використовують, на відміну від Польщі більше використовують доходу. Таким чином, Україні вкрай необхідно скоротити рівень своїх витрат на споживання та почати більше заощаджувати, адже від цього безпосередньо залежить рівень економічного розвитку країни. Якщо Україна буде більше заощаджувати, то матиме можливість накопичувати багатство та займатися інтенсивною інвестиційною діяльністю.

Список використаних джерел

1. Герасименко С.С., Головка В.А., Нікітіна І.М.\. Система національних рахунків: навч. посібник. – К.:ІВЦ Держкомстату України,2005. – 217с.
2. Моторин Р.М. Міжнародна статистика: Навч. посібник. К.: Вища шк., 1993. – 203 с.
3. Моторин Р.М., Моторина Т.М. Система національних рахунків: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2001. – 336 с.
4. Нікітіна І.М. Національні рахунки України за 2017 рік, 2019. – [163-188с.]
5. Інтернет-ресурси: www.statista.com,www.ukrstat.gov.ua

НІЖЕГОЛЬЦЕВА Олена

студент факультету обліку та фінансів

Науковий керівник:

МІЩЕНКО Віталія

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В Україні здійснюються перші важливі кроки щодо формування нових принципів фінансового забезпечення аграрного виробництва. Однак, одна з найголовніших проблем, що стримує розширення інвестиційної діяльності аграрного виробництва є, насамперед, відсутність інвестиційно-привабливого середовища для припливу інвестицій в АПК.

Одним з головних показників результативності аграрного виробництва в Україні є обсяг валової продукції. З метою врахування усіх наявних джерел та інструментів фінансування аграрного виробництва, що впливають на обсяг валової продукції, проведемо кореляційний аналіз низки фінансових показників для визначення щільності зв'язку між результативною ознакою та факторними величинами та побудуємо економіко-математичну модель. Аналіз впливу даних факторів на обсяги валової продукції дозволяє оцінити ситуацію, що склалася у результаті ведення сільськогосподарської діяльності протягом 2015-2017 років, а саме вплив різних джерел фінансового забезпечення на ефективність аграрного виробництва.

Для аналізу щільності зв'язку в багатофакторній кореляційно-регресійній моделі складають матрицю парних коефіцієнтів кореляції, які вимірюють щільність лінійного зв'язку кожного фактору з результативною ознакою і з кожною з решти ознак-факторів (кореляційна матриця). Для аналізу впливу джерел фінансування на валову продукцію застосуємо прийоми регресійного аналізу залежності результатів господарської діяльності (Y) від наступних факторів (X): X₁ – обсяги власних коштів; X₂ – обсяги державного фінансування; X₃ – обсяги кредитів банків (табл. 1).

Взаємодія результуючого показника (Y) з факторними ознаками (X₁, X₂...X_n) традиційно описується рівнянням лінійної багатофакторної регресії, що визначається за формулою:

$$Y = a_0 + a_0X_0 + \dots + a_nX_n \quad (1)$$

Застосування регресійного аналізу дає змогу визначити вплив кожного фактора окремо й оцінити його значимість за відповідними критеріями. У нашому випадку рівняння регресії має вигляд:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 \quad (2)$$

Параметри рівняння та їх оцінки розраховувались на базі даних ДП ДГ «Кутузівка» за 2015-2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Зведені дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин (X_1, X_2, X_3) на обсяг валової продукції аграрного виробництва (Y) у ДП ДГ «Кутузівка» за 2015-2017 рр.

Роки	Обсяги валової продукції аграрного виробництва, тис. грн, Y	Обсяги власних коштів аграрного виробництва, тис. грн, X_1	Обсяги державних коштів, наданих в аграрне виробництво, тис. грн, X_2	Обсяги кредитного забезпечення аграрного виробництва, тис. грн, X_3
2015	43168,8	41731	4324	1535
2016	49603,0	42122	4477	2335
2017	43179,0	156443	432	3902
Рівняння лінійної залежності	$Y = 28789,3 - 0,107X_1 + 1,589X_2 + 7,781X_3$			

Джерело: побудовано автором.

Розрахунок кореляційної матриці дає змогу зробити висновок про значну залежність між результативним показником (Y) та факторними величинами. Коефіцієнт множинної кореляції 0,98 свідчить про сильний (тісний) зв'язок між показниками.

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновки про те, що модель відносно якісна, оскільки коефіцієнт множинної детермінації становить 0,95, отже результативний показник залежить від трьох факторних величин на 95 %, а 5 % припадають на випадкові та невраховані в моделі фактори.

Оцінити кожний фактор можна за значенням стандартної помилки коефіцієнта рівняння або часткового коефіцієнта кореляції.

Усі фактори моделі в більшій або в меншій мірі корелюють між собою. Наприклад, коефіцієнт парної кореляції між X_1 і X_3 дорівнює $R_{X_1X_3} = 0,96$. Це явище називається мультиколінеарністю. Така ж залежність може бути між даним фактором, наприклад X_1 і X_2 . У нашому випадку вона дорівнює $R_{X_1X_2} = 0,52$. Тому для оцінки впливу окремого фактора на функцію необхідно виключити вплив як на цей фактор, так і вплив на функцію інших факторів та визначити коефіцієнт кореляції між залишками.

В результаті розв'язання поставленого завдання трифакторного кореляційно-регресійного аналізу з використанням пакету «Аналіз даних» в програмному комплексі MS Excel, була побудована економіко-математична модель, яка має наступний вигляд:

$$Y = 28789,3 - 0,107X_1 + 1,589X_2 + 7,781X_3 \quad (3)$$

Дане рівняння свідчить про те, що найбільший вплив з обраних факторів мають обсяги кредитного забезпечення аграрного виробництва, тобто при збільшенні даного фактору на 1 тис. грн., обсяг валової продукції зросте на 7,78 тис. грн. При збільшенні обсягів державних коштів господарства на 1 тис.грн., обсяг валової продукції зросте на 1,589 тис. грн.

Обернений вплив мають обсяги власного фінансового забезпечення сільського господарства.

Для забезпечення значущості коефіцієнтів регресії, здійснюється перевірка виконання умови, згідно якої $t_{\text{факт}} > t_{p,k}$, а коефіцієнт регресії статистично значуще відрізняється від нуля та залежність є достовірною.

Результат розрахунку критичного значення при $p = 0,85$ дорівнює $t_{0,85;4} = 1,78$. Так як умова $t_{\text{факт}} > t_{p,k}$ виконується лише для коефіцієнтів регресії факторних величин X_2 та X_3 , коефіцієнт кореляції статистично значущий та залежність є достовірною для обсягів державного фінансування та кредитного забезпечення. Зі збільшенням вірогідності p критичне значення t -критерію Ст'юдента буде зростати. Тобто, при $p = 0,9$, Результат розрахунку критичного значення дорівнює $t_{0,9;4} = 2,13$. Тоді умова $t_{\text{факт}} > t_{p,k}$ виконується і залежність є достовірною лише для коефіцієнта кореляції факторної величини X_3 (обсяги кредитного забезпечення). Отже, зв'язок між показниками, які включено у трифакторну регресійну модель, є істотним (невипадковим).

Лінія тренду (лінійна апроксимація) описує стабільне зростання валової продукції при тісній залежності з кредитним забезпеченням аграрного виробництва при значенні апроксимації $R^2=0,87$, що близьке до одиниці і свідчить про те, що при збільшенні залучення кредитних коштів в аграрне виробництво, збільшується й обсяг валової продукції сільського господарства.

В результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу залежності рівня валової продукції аграрного виробництва від обраних факторів – джерел фінансування (власні, державні та кредитні кошти), для забезпечення стабільного нарощення обсягу валової продукції, як основного показника результативності аграрного виробництва, необхідно створити сприятливі умови для активізації залучення джерел фінансування, а саме кредитного забезпечення.

Дослідженням визначено, що відсутність на сучасному етапі системного гармонійного поєднання важелів й інструментів є основною причиною недосконалості організаційно-економічного механізму фінансового забезпечення аграрного виробництва, який повинен постійно удосконалюватися з урахуванням стану справ в аграрному секторі, потреб і викликів суспільства та світових тенденцій.

НІЗЕЛЬСЬКА Марія

студент ННІ економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**МОДЕЛЬ ПРЕВЕНТИВНОЇ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ
ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасному світі, де передують умови господарювання, гостро постає питання удосконалення ефективності механізму рівня діагностування ризиків підприємства та формування заходів, які сприяють покращенню конкурентоспроможності виробництва, при умовах недостатнього опрацювання питань практики та теорії керування фінансовими ризиками на підприємствах.

Дослідні роботи проблематики аналізу, оцінки та управління фінансовими ризиками стали основою наукових праць таких вчених: Маличова Е., Дурисова В., Зянько В. [1], Письменна Т. [2], Бабаніна Н. [3] та інші.

Під час управління фінансовими ризиками на виробництві варто визначити ключові показники, які мають вплив на ефективність функціонування підприємства, так як управління даними факторами надає можливість максимізувати прибуток та покращити фінансову стійкість підприємства, тим самим запобігти його банкрутству. Методом визначення показників, які мають найбільший вплив на рівень фінансового ризику, що використаний у дослідженні, є кореляційно-регресійний аналіз. Під час побудови матриці вхідних даних слід перевіряти кореляційну залежність між вхідними показниками (незалежними змінними) та уникати функціональної залежності між залежною та незалежними змінними. Показники, що мають істотну тісноту зв'язку між собою (більше |0,75|) необхідно виключити з моделі. За наявності такого взаємозв'язку необхідно виключити з моделі той показник, який менше впливає на результативний фактор [4]. Для дослідження обрано показники діяльності ДП «Завод «Електроважмаш». Залежною змінною є коефіцієнт рентабельності майна, що є найбільш узагальнюючим показником ефективності функціонування підприємства, оскільки характеризує прибутковість використання сукупних активів підприємства та вказує на наявність джерел самофінансування підприємства. Незалежними показниками обрано коефіцієнт автономії (X1), коефіцієнт поточної ліквідності (X2) та

коефіцієнт оборотності активів (X3). Розрахуємо показники тісноти зв'язку (рис. 1).

Variable	Correlations			
	X1	X2	X3	Y
X1	1,000000	0,462367	0,147676	0,814570
X2	0,462367	1,000000	0,043234	0,788305
X3	0,147676	0,043234	1,000000	0,769743
Y	0,814570	0,788305	0,769743	1,000000

Рис. 1. Парні коефіцієнти кореляції незалежних змінних моделі оцінки фінансового ризику ДП «Завод «Електроважмаш»

Джерело: побудовано автором за [6].

Оскільки парні коефіцієнти кореляції між незалежними змінними не перевищують 0,5, у побудованій моделі усунуто мультиколінеарність, що підвищує достовірність отриманої моделі. Розрахуємо показники адекватності моделі (рис. 2).

Regression Summary for Dependent Variable: Y						
R= ,86386372 R ² = ,74626053 Adjusted R ² = ,70770527						
F(3,12)=12,4167 p<,00036 Std.Error of estimate: ,00279						
N=16	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(12)	p-value
Intercept			-1,06289	0,00892	-4,522120	0,000574
X1	2,639468	0,545248	0,04390	0,00845	4,840860	0,000322
X2	0,371837	0,146677	0,00127	0,00050	2,535080	0,024885
X3	2,666820	0,538280	0,03620	0,00731	2,203530	0,046197

Рис. 2. Параметри регресійної моделі оцінки фінансового ризику ДП «Завод «Електроважмаш»

Джерело: розраховано автором за [6].

Для побудованої кореляційно-регресійної моделі оцінки антикризового фінансового управління підприємством множинний коефіцієнт кореляції становить 0,8639, коефіцієнт детермінації – 0,7463. Це означає, що зміна показника рентабельності майна на 74,63% зумовлена варіацією факторів, що входять до моделі. Ймовірність помилки становить 25,37%, що зумовлена впливом на результуючий показник зовнішніх та менш статистично значимих факторів, які не включені до моделі. Попри зазначені недоліки, отримана модель є статистично значимою та адекватною, що підтверджує коефіцієнт детермінації та значення F-критерія Фішера, критичне значення якого нижче розрахованого (Fкритичн. (0,05; 3; 12) = 3,49). Статистична значимість факторів оцінюється за допомогою t-критерію Стьюдента [4]. Критичне значення цього критерію при рівні значущості 0,05 та числі степенів свободи 12 становить 2,1788, що нижче розрахованих значень, тому всі фактори, включені до моделі, є статистично значимими.

Отже, отримана модель оцінки фінансового ризику ДП "Завод «Електроважмаш» має вигляд (1):

$$Y = -1,0629 + 0,0439 \cdot X1 + 0,0013 \cdot X2 + 0,0362 \cdot X3 \quad (1)$$

де Y – коефіцієнт рентабельності майна; X1 – коефіцієнт автономії;

X2 – коефіцієнт поточної ліквідності; X3 – коефіцієнт оборотності активів.

За результатами побудови моделі оцінки фінансового ризику ДП "Завод «Електроважмаш» можна зробити висновок, що найбільший вплив на рентабельність майна підприємства здійснює коефіцієнт автономії. Збільшення коефіцієнта автономії на 1% при незмінності інших показників призводить до зростання коефіцієнта рентабельності на 4,39%. Такий вплив зумовлений тим, що ДП «Завод «Електроважмаш» протягом 2015-2018 рр. має значення коефіцієнта автономії нижче нормативного 0,5, що свідчить про низький рівень фінансової стійкості, що, в свою чергу, знижує інвестиційну привабливість підприємства, цим самим обмежуючи можливості розвитку підприємства. Побудована кореляційно-регресійна модель оцінювання фінансового ризику державного підприємства (Завод «Електроважмаш») дала змогу визначити, що пріоритетним напрямом стабілізації фінансового стану ДП "Завод «Електроважмаш» є оптимізація структури капіталу. Структура капіталу підприємства, процес її формування та функціонування безпосередньо визначають успішний розвиток та ефективність функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта. Головним завданням при управлінні капіталом підприємства є формування та підтримка його оптимальної структури, яка зможе повною мірою задовольнити його стратегічні цілі. Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення використання власного та позикового капіталу, за якого забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу та фінансовою стійкістю підприємства, за якого мінімізується рівень фінансового ризику.

Список використаних джерел

1. Зянько В.В. Методи аналізу фінансових ризиків суб'єктів господарювання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 1-1 (07). С. 99—102.
2. Письменна Т.В. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2015. Вип. 28. С. 100—106.
3. Бабаніна Н.В. Фінансові ризики в системі управління фінансовою безпекою підприємства. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2014. Вип. 2 (17). С. 116—122.
4. Mishra S. Regression Modeling and Analysis. Applied Statistical Modeling and Data Analytics. A Practical Guide for the Petroleum Geo- sciences. 2018. P. 69-96.
5. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень : [монографія] / Т. М. Паянок, В. В. Лаговський, В. М. Краєвський [та ін.]. – К. : ЦП «Компринт», 2019. – 425 с.
6. Пустовгар С. А., Рудаченко О. А. Превентивна діагностика фінансового ризику державного підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 20. С. 61–65.

ОНУФРІЙЧУК Анастасія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

ВПЛИВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ДИНАМІКУ ВНУТРІШНЬОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Сучасний розвиток аграрного сектору економіки потребує особливої уваги до формування та активізації діяльності суб'єктів ринкової інфраструктури, створення ефективної маркетингової мережі руху сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, яка мала б забезпечити паритетність економічних інтересів виробників, переробників і кінцевих споживачів.

Проаналізуємо обсяги виготовленої сільськогосподарської продукції в Україні за останні роки (рис. 1).

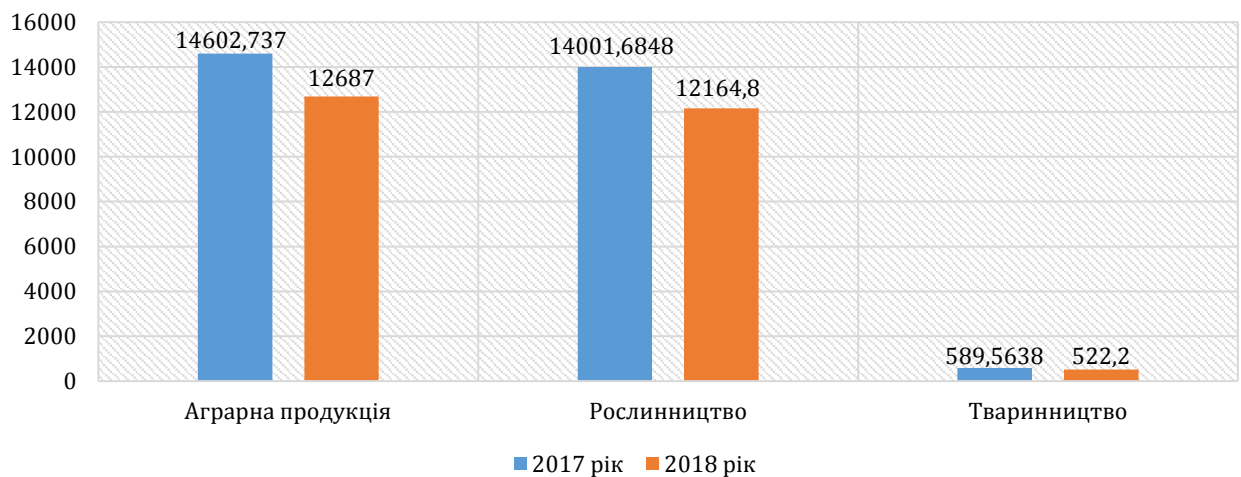


Рис. 1. Реалізація власно виробленої аграрної продукції 2017-2018 рр.
Джерело: побудовано автором за [2].

За рисунком 1 власно виробленої аграрної продукції за 2017-2018 рр. реалізовано на суму - 12687 млн. грн., з якої, вартість продукції рослинництва становила - 12164,8 млн. грн. (95,9 % загальної виручки), відповідно тваринництва - 522,2 млн грн (4,1 %).

Отже, у 2018 р. спостерігається зменшення обсягу загальної аграрної продукції.

Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції напряму залежать від обсягів виробництва. Оцінимо перспективу нарощування виробництва та ролі галузі в розвитку економіки країни (табл. 1)

Таблиця 1

Макроекономічна позиція сільського господарства, %

Показник	1990	2000	2010	2018
Частка продажу в торговельній мережі продтоварів українського виробництва	-	93,2	85,2	84,8
Частка в національному експорті	19,3	9,5	38,2	42,0
Частка с/г, мисливства та пов'язаних послуг у загальних інвестиціях в ОК	21,3	3,6	10,7	13,6
Частка сільського, лісового та рибного господарства в ПП в економіку України	-	1,9	1,3	1,4
Частка с/г, мисливства та пов'язаних послуг в ОЗ економіки	24,6	11,7	2,8	3,2

Джерело: розраховано автором за даними [1].

За даними таблиці 1, з 1990 р. по 2000 р. ми можемо спостерігати збільшення частки зайнятих на 3,1%, а вже від 2000 р. частка зайнятих зменшилась аж на 5,7%, за 8 років вона збільшилась лише на 0,1%.

Отже, аналізуючи дані з 1990 р. по 2018р., спостерігаємо тенденцію до зменшення частки виробництва та ролі галузі в розвитку економіки країни. Ознаками розвинених економік є, з одного боку, високий рівень розвитку аграрного сектора, а з іншого - його мала частка у національних показниках випуску та ВВП. При цьому, останні показники практично в усіх країнах мають тенденцію до суттєвого скорочення (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка частки сільського господарства у ВВП та обсягів ВВП на душу населення у розрізі країн світу

Країна	Частка сільського господарства у ВВП, %		Рівень ВВП на душу населення по ПКС, дол. США	
	1995	2015	1995	2015
Албанія	55,8	22,1	2781,4	11479,1
Гана	42,7	21,0	1506,4	4210,5
Франція	2,7	1,7	20845,8	41016,7
Індія	26,3	17,5	1500,7	6104,6
Нідерланди	3,4	1,8	23095,8	49587,0
Польща	5,5	2,6	7659,9	26862,3
Узбекистан	32,3	18,3	1634,7	6086,5
Україна	15,4	14,0	3689,1	7939,6
Країни з доходом, нижчим за середній	24,5	16,8	1783,5	6443,1
Країни з середнім доходом	15,7	9,2	2610,8	10891,3
Країни з доходом, вищим за середній	13,1	7,0	3385,6	15935,9

Джерело: дані Світового банку [1].

Дані таблиці 2, засвідчують, що частка сільського господарства у ВВП за 2015 р. найбільша в Албанії, а в Україні вона менша на 8,1%. У Нідерландах найбільший рівень ВВП на душу населення, який складає 49587,0 дол. США, а в Україні 7939,6 дол. США.

Україна є вододєфіцитною державою, особливо її Південно-Східні регіони, що збільшує ризики запланованого масштабного розвитку зрошуваного землеробства як способу збільшення валових зборів зернових та подолання негативних наслідків сучасних кліматичних змін. Не заперечуючи можливості зрошуваного землеробства щодо збільшення врожаїв, відзначимо, що масовий характер зрошуваного сільгоспвиробництва у нас навряд чи доцільний. Натомість необхідний ретельний відбір видів агропродукції, найефективніших технологій їх вирощування і зрошення для мінімізації витрат води й максимізації ефекту від поливу. Загалом же, беручи до уваги зміни клімату, які спостерігаються останнім часом і провокують, зокрема, відчутне скорочення в Україні обсягів водних ресурсів, варто зосередитися на масовому впровадженні посухостійких сортів сільськогосподарських рослин, а від вирощування деяких, особливо вологолюбних, культур - можливо, й зовсім відмовитися, передусім, у Південно-Східних регіонах країни.

Отже, сільське господарство – важлива складова вітчизняного господарського комплексу. Незважаючи на наявність вагомих і тривалих проблем у сферах фінансового і матеріально-технічного забезпечення галузі, її значення в економічній системі країни останніми роками суттєво посилилося. Водночас в усьому світі потужне й ефективне сільськогосподарське виробництво виступає не першопричиною, а одним із наслідків високого рівня національного загальноекономічного розвитку. Це засвідчує, що стратегію розвитку України треба будувати на випереджуючих темпах зростання неаграрних секторів економіки, що повинно забезпечувати належний прогрес і в аграрній галузі.

Список використаних джерел

1. Котикова О.І. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі [Електронне видання] / О.І. Котикова // Ефективна економіка. - 2017. - № 9. - Режим до <http://www.economy.nayka.com.ua>.

2. Оцінка інструментів державної підтримки сільськогосподарських виробників. URL: [http:// agroportal.ua/news/vlast/opros-lish-20-fermerov-uchastvuyut-v-programmakh-gospodderzhki](http://agroportal.ua/news/vlast/opros-lish-20-fermerov-uchastvuyut-v-programmakh-gospodderzhki).

3. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / [Паянок Т.М., Лаговський В.В, Краєвський В.М. та ін.] – К. : ЦП. «Компринт», 2019. 426с.

ПАСТУХ Дар'я

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРЕНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Економічне зростання банків неможливе без ефективної системи управління їх грошовими потоками, фінансовими ресурсами, особливо при здійсненні операцій з іноземними контрагентами. Керівництву банків необхідно усвідомити сутність ризику, з метою його оцінки для того щоб уникнути втрат та попередити їх своєчасно. Сучасна діяльність банків неможлива без наявності в ній фактору ризику. Поняття ризик неподільно пов'язаний з діяльністю людини та налічує стільки ж часу, скільки існує людське суспільство. Існування ризику пов'язане з неприпустимістю в деяких випадках напевно передбачити таких подій, які не залежать від бажань і переваг суб'єкта. Підприємницька діяльність, яка здійснюється в жорстких умовах ринкової економіки, не є винятком та містить в собі частку ризику і випадковостей самого різнобічного характеру.

Дослідженнями оцінки та урахування ризику, займались такі вчені як Ч. Кеннеді, Д. Некара, М. Фіцпатрік, А.О. Єпіфанова, А.М. Мороза, В.С. Стельмаха, Р.І. Тиркала, П.В. Пашко, О.А. Шевчук та інші.

Необхідно відзначити, що до цих пір в економічній науці немає загальновизнаного визначення кредитного ризику. Існує безліч трактувань поняття кредитний ризик, і всі вони мають різноманітні відтінки. Розглянемо деякі з них. У своїй праці Лаврушина О.І. кредитний ризик визначає як ризик невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією, третьою стороною [1 с. 34].

Свиридова О.Ю. описує, що кредитний ризик представлений як ризик непогашення основного боргу і відсотків по виданій позичці. [2 с. 85].

Селін М.А. дотримується думки, що кредитний ризик визначений як ризик виникнення в кредитній організації збитків внаслідок невиконання, несвоєчасного або неповного виконання боржником фінансових зобов'язань перед кредитною організацією відповідно до умов договору [3 с. 9].

У більш загальному сенсі, поняття кредитний ризик являє собою ймовірність невиконання позичальником своїх кредитних зобов'язань перед кредитором.

Основним джерелом доходу будь-якого комерційного банку є кредитні операції. У зв'язку з цим необхідно приділяти особливу увагу процесу управління кредитними ризиками в комерційних банках, оскільки від цього залежить те, наскільки успішною буде діяльність банку.

У кожному банку процес управління кредитним ризиком має характерні деталі, які пов'язані з особливостями даного банку, в тому числі, з його організаційною структурою, величиною, спеціалізацією та інше. Однак суть процесу управління найчастіше залишається незмінною.

В процесі управління кредитними ризиками, важливу роль відіграє оцінка кредитного ризику на стадії розгляду заявки позичальника.

Для кількісної оцінки впливу кредитного ризику на прибутковість кредитного портфеля можна використовувати такі коефіцієнти [4]:

Очікуване значення коефіцієнта ризику для кожного року визначаємо за формулою математичного сподівання:

$$K = K_i \cdot p_i \quad (1)$$

де K_i – значення коефіцієнта ризику i -ї області;

p_i – імовірність виникнення i -го результату, тобто імовірність попадання можливих втрат в i -ту область.

Прийнято вважати, що в областях ризику відповідний коефіцієнт ризику набуває таких значень:

- область мінімального ризику - 0 + 25%;
- область підвищеного ризику - 25 + 50%;
- область критичного ризику - 50 + 75%;
- область катастрофічного ризику - 75 + 100%.

Для розрахунку очікуваного значення рівня ризику для кожної з областей приймаємо середнє значення коефіцієнта ризику, а саме:

- область мінімального ризику - 12,5%;
- область підвищеного ризику - 37,5%;
- область критичного ризику - 62,5%;
- область катастрофічного ризику - 87,5%.

Для наочності наведемо аналіз динаміки простроченої заборгованості кредитних організацій на території України за кредитами, депозитами та іншим розміщеними коштами кредитних організацій за дев'ять 2018 р. (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Частка непрацюючих активів України (%)

Активна операція	Усього								
	01.01. 2018	01.02. 2018	01.03. 2018	01.04. 2018	01.05. 2018	01.06. 2018	01.07. 2018	01.08. 2018	01.09. 2018
частка непрацюючих кредитів, %	54,54	56,60	56,20	56,45	56,18	56,05	55,68	55,06	55,03
у т.ч. банки:									
з державною часткою, з них	71,12	72,22	72,14	72,29	72,02	71,83	71,06	70,88	70,26

ПАТ КБ "Приватбанк"	87,64	87,02	86,67	85,66	85,41	85,07	84,64	84,54	84,24
з державною часткою крім ПАТ КБ "Приватбанк"	55,75	58,98	58,84	60,59	60,30	60,14	59,11	59,09	58,57
іноземних банківських груп	41,01	44,69	43,92	43,45	42,94	42,83	42,54	41,75	42,48
з приватним капіталом	24,08	25,87	24,83	24,80	24,79	25,05	24,09	24,60	25,38
неплатоспроможні	43,02	42,77	44,38	55,58	58,47	58,38	69,30	51,75	52,31

Джерело: розраховано автором за даними [4, 5]

Тоді очікуване значення коефіцієнта ризику розраховане протягом дев'яти місяців 2018 року дорівнюватиме:

- 1) частка непрацюючих кредитів $K_1 = 55,75\%$;
- 2) частка непрацюючих кредитів у т.ч. банки: з державною часткою $K_2 = 71,54\%$;
- 3) частка непрацюючих кредитів у т.ч. банки: ПАТ КБ «Приватбанк» $K_3 = 85,65\%$;
- 4) частка непрацюючих кредитів у т.ч. банки: з державною часткою крім ПАТ КБ «Приватбанк» $K_4 = 59,04\%$;
- 5) частка непрацюючих кредитів у т.ч. банки: іноземних банківських груп $K_5 = 42,85\%$;
- 6) частка непрацюючих кредитів у т.ч. банки: з приватним капіталом $K_6 = 24,83\%$;
- 7) частка непрацюючих кредитів у т.ч. банки: з неплатоспроможні $K_7 = 52,82\%$.

Визначаємо дисперсії та середньоквадратичні відхилення табл. 2.

Таблиця 2

Розрахункові показники непрацюючих активів України

Активні операції	Значення коефіцієнта ризику, %	Дисперсія	Середньо-квадратичне відхилення	Область допустимого значення коефіцієнту ризику
Частка непрацюючих кредитів, % у т.ч. банки:				
з державною часткою, з них	55,75	0,52	0,72	$55,75 \pm 0,72$
ПАТ КБ "Приватбанк"	71,54	0,52	0,72	$71,54 \pm 0,72$
з державною часткою крім ПАТ КБ "Приватбанк"	85,65	1,44	1,20	$85,65 \pm 1,20$
іноземних банківських груп	59,04	2,04	1,43	$59,04 \pm 1,43$
з приватним капіталом	42,85	1,22	1,10	$42,85 \pm 1,10$
неплатоспроможні	24,83	0,33	0,57	$24,83 \pm 0,57$
	52,88	76,46	8,74	$52,88 \pm 8,74$

Джерело: розраховано авторами за даними [4, 5]

Таким чином, найбільше значення коефіцієнта ризику для ПАТ КБ «Приватбанк» дорівнює 85,65% при середньоквадратичному відхиленні – 1,2%. Мінімальне значення коефіцієнта ризику з приватним капіталом: $K_6 = (24,83 \pm 0,57)\%$. Такий підхід до визначення коефіцієнта ризику і його можливих відхилень дозволяє виявити тенденції зміни цього показника і таким чином встановити доцільність банківської діяльності.

Отже, банки повинні підходити більш ретельно до оцінки своїх позичальників і прогнозувати можливості підвищення ризиків, адже ніхто від них не застрахований, також необхідно підкреслити, що кредитні ризики відіграють значну роль в сфері діяльності банківських послуг. Особливу значущість потрібно надати процесу управління кредитними ризиками, який здійснюється за допомогою використання певних рядів методів.

Для мінімізації можливих втрат своєї діяльності, кожному банку необхідно якісно управляти процесом виявлення, оцінки та мінімізації кредитних ризиків, що й в подальшому дозволить йому досягти більш високих фінансових показників й повноцінно задовольняти потреби своїх клієнтів.

Список використаних джерел

1. Diederichs M. Risikomanagement und Risikocontrolling / M. Diederichs. – Munchen : FranzVahlenVerlag, 2010. – 310 s.
2. Schierenbeck H. Ertragsorientiertes Bankmanagement: Controlling in Kreditinstituten / H. Schierenbeck. – Wiesbaden : GablerVerlag, 1994. – 872 s.
3. Банковские риски : учебник / коллектив авторов ; под. ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 296 с. – (Бакалавриат и магистратура).
4. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aub.org.ua>
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

ПЕЧОРІНА Марина

студент ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Енергетика є ключовою галуззю економіки будь-якої країни світу. Саме вона визначає ефективність та конкурентоспроможність держави в сучасному світі, де посилюється боротьба за ресурси. Рівень життя громадян країни безпосередньо залежить від здатності держави віднайти оптимальний баланс використання різних джерел енергії з огляду на наявні економічні, геополітичні, технологічні, безпекові та екологічні фактори. Енергетична стратегія країни визначає пріоритети та напрямки розвитку національної енергетики. Враховуючи сучасну ситуацію в Україні, дослідження теми енергетики є досить цікавою та актуальною.

У літературі можна зустріти різні погляди та думки щодо рівня забезпеченості енергетикою населення України та сучасні новітні альтернативні джерела енергії, та все ж дана тема залишає досить багато нерозглянутих питань і шляхів вдосконалення.

В останні роки Україна перебуває в стані економічної кризи. В результаті військових дій на південному сході України сильно постраждали її економіка і, зокрема, енергетичний сектор. У 2014 році вперше в своїй історії країна залежала від імпорту всіх видів енергії, оскільки імпорт природного газу і нафтопродуктів супроводжувався імпортом вугілля і періодичним імпортом електроенергії. Вугільні енергоблоки, що залишилися без донбаського антрациту, зменшили своє навантаження, а в деяких випадках навіть зупинилися, тому країна була змушена закуповувати вугілля в Південній Африці, Австралії і Росії. Добре відомо, що економічно не вигідно транспортувати вугілля на відстань понад 400 км від теплових електростанцій, тому покупка вугілля в інших країнах тягне за собою значні додаткові витрати.

Останні 10 років характеризуються швидким зростанням у світі попиту на електричну енергію. У період з 2008 по 2035 р. зростання попиту на електроенергію в середньому оцінюють у 2,2 % щороку, і це дійсно так. Уже починаючи з 2005 р. в Україні спостерігалось значне зростання споживання електроенергії населенням України, і це можна спостерігати на графіках наведених нижче. Порівняно з іншими видами енергетично цінних

продуктів електроенергетика залишається досить затребуваною. Видобуток енергетики за 2018-1019 відображений на рис 1.

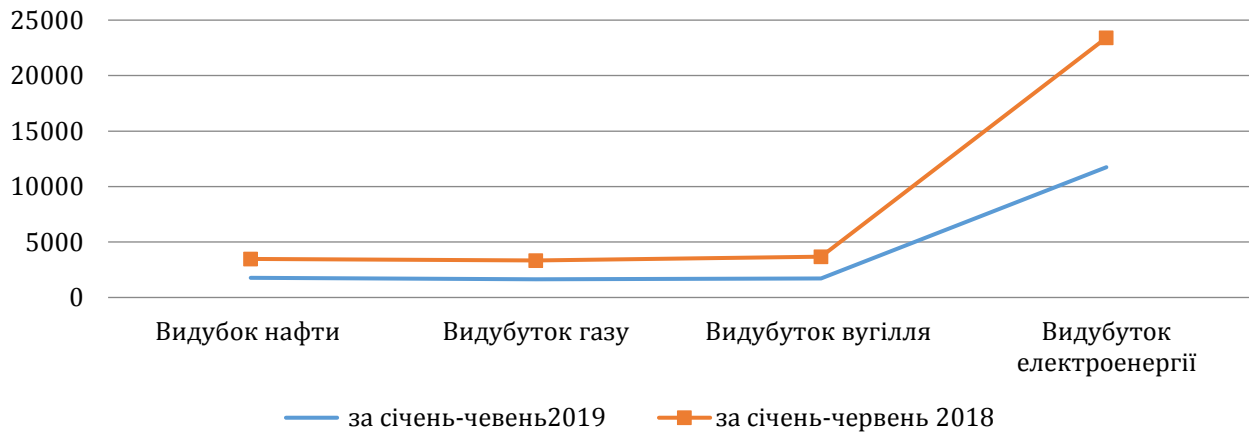


Рис.1. Видобуток енергетики за 2018/2019 роки

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Особливо великих змін видобутку енергетики у 2019 році відповідно до 2018 року не відбулося.

Виробництво електроенергії збільшилося на 0,6 %, видобування вугілля зменшилося – на 13,6%, показники видобутку газу знизились на 0,3%, що стосується сфери нафтовидобування, тут спостерігається негативний показник, тобто у 2019 році видобуток нафти знизився на 4%.

Доцільно проаналізувати споживання енергетики на рис. 2.

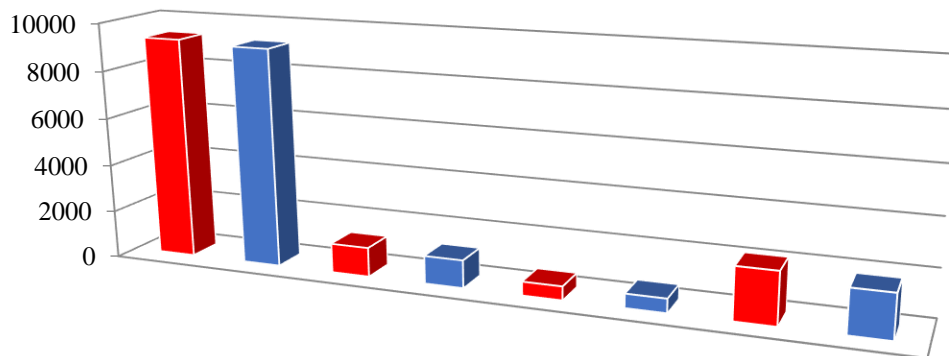


Рис.2 Споживання енергетики за січень-червень 2018/2019

Джерело: побудовано автором за даними [4].

За розрахунками у 2019 році за період з (січень-червень) спожито на 1,6% більше ніж в 2018 аналогічного періоду, вугілля на 18,5%, газу на 5,2%, а нафти 4%. На нашу думку, враховуючи структуру енергетичного балансу України, доцільно підвищити ефективність та конкурентоспроможність вугільної галузі з метою підвищення рівня енергетичної безпеки та покращення загальної ситуації в енергетичній галузі. Цього можна досягти здійснивши поступову ліквідацію збиткових шахт, створивши сприятливі інвестиційні умови для приватизації шахт, запровадивши електронну

форму обміну торгівлею вугільною продукцією, підвищивши прозорість та стабільність зовнішніх джерел енергопостачання, диверсифікації джерел та маршрутів енергопостачання та переобладнавши вітчизняні теплові електростанції з антрациту в газове вугілля.

Список використаних джерел

1. Аналітична записка «Пріоритетні напрями удосконалення державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України»
2. Зеркалов Д.В. Енергозбереження в Україні: [монографія] / Д. В. Зеркалов. К.: Основа, 2017. 582 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкуренція» від 18.08.2017 р. № 605-р.
4. Міністерство енергетики та захисту довкілля України:
http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245287773&cat_id

ПІЩІКОВА Катерина

студент інституту інформаційних технологій в економіці

Науковий керівник:

ОСИПОВА Ольга

к.е.н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яка підприємницька діяльність за своєю природою передбачає певний ступінь невизначеності, ризик, який прагнуть оцінити із максимальним наближенням до реального результату.

Сучасні методи оцінки ризику підприємства базуються на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу із умовою закономірності поширення змін аналізованої величини в майбутньому. Таке припущення виявляється справедливим для тривалих періодів часу, але при короткотерміновій оцінці закономірностей можуть з'являтися грубі помилки.

На даний момент іноземними та вітчизняними науковцями було запропоновано досить широкий спектр методів аналізу ризиків. Їх можна виокремити у три великі групи: комплексний метод оцінки ризиків, систематичний метод та статистичний метод оцінки ризиків, про який надалі піде мова [1, с.1].

Статистичний метод аналізу ризиків полягає у вивченні статистичних даних про минулі втрати і прибутки підприємства для визначення імовірності виникнення несприятливої для підприємця події та встановлення ризику. Його доцільно застосовувати, у випадку, коли на етапі кількісного аналізу фірма має у своєму розпорядженні значний обсяг інформації щодо конкретного показника за певний проміжок часу. Статистичний метод аналізу ризиків ґрунтується на теорії імовірності розподілу випадкових величин. Це означає, що за умов наявності достатньої кількості інформації про ризики минулих періодів, можна оцінити імовірність настання подібних ризиків у майбутньому. І ступенем ризику виступатиме дана імовірність.

Із самого початку статистичний метод визначення ризику використовувався для обчислення очікуваної тривалості кожного виду роботи і проекту в цілому. Зараз він допомагає отримати найповнішу кількісну інформацію про рівень ризику при дотриманні наступних умов: наявності достовірної аналітично-статистичної інформації за період не менший за три – п'ять періодів господарювання, наявності тенденцій до зміни рівня ризику у порівнянні із минулими показниками, перенесення

виявлених тенденцій щодо змін оціночного показника в прогнозований період часу (може відбуватися при аналогічних зовнішніх умовах в аналізованому та прогнозованому періодах часу) [5, с.1].

Задля спрощення аналізу ризику поділили на п'ять областей. Першою із них є стандартна або як її ще називають – беззбиткова область. Її особливістю є відсутність будь-яких втрат при веденні господарської діяльності та гарантований прибуток підприємства. Беззбиткова область має коефіцієнт ризику $K_1 = 0$.

Другою областю є задовільна або область мінімального ризику. Вона характеризується розмірами втрат, які не перевищують чистого прибутку і має коефіцієнт ризику – $K_2 \in (0; 0,25]$

Як третю область ризику виділяють граничну (область підвищеного ризику). Для неї характерні такі витрати, що не перевищують валового доходу. Тобто для підприємства є ризик не виплатити заробітну плату працівникам через брак коштів, але матеріальні витрати, що пов'язані із виробництвом продукції, будуть покриті. Коефіцієнт ризику – $K_3 \in (0,25; 0,5]$.

Четверта областю ризику – сумнівна або критична. Характеризується втратами, величина яких не перевищує виторгу від реалізації продукції. Коефіцієнт ризику – $K_4 \in (0,5; 0,75]$.

Останньою – п'ятою областю ризику є безнадійна (область неприпустимого ризику). Для неї характерний такий розмір втрат, обсяг якого можна порівняти із розміром власних коштів підприємства. Тобто фірмі загрожує повне банкрутство. Коефіцієнт ризику для області неприпустимого ризику – $K_4 \in (0,75; 1]$ [2].

Як уже було сказано раніше, статистичний аналіз підприємства звертається до імовірнісних характеристик. Але потрібно враховувати той факт, що об'єктивні або частотні ймовірності настання подій доцільно використовувати тільки у відносно малій галузі економічних рішень, пов'язаній із певними подіями або процесами. Коли із такими подіями стикається інвестор – на підставі лише статистичних досліджень він не може визначити об'єктивне значення імовірності. Саме цю особливість відносять до недоліків статистичного аналізу [3].

Інший недолік статистичного аналізу ризику підприємства полягає в тому, що даний аналіз не ідентифікує конкретні ризики в діяльності підприємства, а розглядає ризик як цілісну величину. Тому задля ефективної роботи підприємству потрібно використовувати інші, додаткові методи, які здатні виявити зовнішні ризики діяльності.

Однією із переваг статистичного аналізу ризиків підприємства є можливість проводити порівняльний аналіз ризикованості напрямків діяльності і конкретних ситуацій за ознаками, що мають різні одиниці вимірювання. Два інших методи оцінки ризиків, що були згадані на початку даної роботи, цієї особливості не мають [4, с. 91].

Другою перевагою статистичного методу є можливість аналізувати та оцінювати різноманітні варіанти розвитку подій, враховуючи різні чинники ризиків в рамках одного підходу. Третьою перевагою даного методу є відносна простота необхідних розрахунків.

Підсумовуючи, хотілось би зазначити, що статистичний аналіз хоча і не єдиний, проте один із найпоширеніших методів аналізу ризиків підприємства. При наявності достатньої кількості інформації про реалізацію визначених видів ризику в минулих періодах, нормативної бази та за умов стабільності внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства за допомогою досить простих формул можна ефективно оцінити ймовірність настання ризиків для підприємства в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Зоріна О. А. Методи аналізу фінансових ризиків / О. А. Зоріна // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(20). – 2013. – С. 221-229.
2. Ковальов А. І. Аналіз та оцінка інвестування в умовах ризику. Якісні та кількісні методи оцінювання проектних ризиків [Електронний ресурс] / А. І. Ковальов – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.org/5-9968.html>.
3. Паліга Н. Б. Поліпшення фінансово-господарської діяльності за рахунок зменшення впливу фінансових ризиків [Електронний ресурс] / Н. Б. Паліга – Режим доступу до ресурсу: <https://referat.me/management/240176-pol-pshennya-f-nansovo-gospodarskoyi-d-yalnost-zahunok-zmenschennya-vplivu-f-nansovih-rizik-v-pidpriemstv-integralne-ocinuvannya>. Монографія / К. Д. Семенова,
4. Семенова К. Д., Тарасова К. І. Ризики діяльності промислових підприємств: інтегральне оцінювання. Монографія / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова. – Одеса : ФОП Гуляєва В.М., 2017. – 234 с.
5. Сорочак О. З. Методи кількісного аналізу та управління проектними ризиками / О. З. Сорочак, Р. В. Олійник. // Національний університет «Львівська політехніка». – 2011. – С. 2.

**ПОПОВИЧ Оксана,
САВЧУК Ірина**

студенти ННІ фінансів, банківської справи

Науковий керівник:

НОВИЦЬКИЙ Віталій

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансових ринків

Університет державної фіскальної служби України

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Сьогодні українські підприємства вимушені функціонувати в складних умовах, що характеризуються частими змінами законодавства, непередбачуваністю, відсутністю чітких орієнтирів розвитку. У такій ситуації стійкість підприємств до впливу внутрішніх і зовнішніх чинників навколишнього середовища стає одним із визначальних факторів їхнього економічного розвитку й стабільності.

Реалізація податкового регулювання на мікрорівні проявляється за допомогою зміни податкового навантаження на конкретних платників. Рівень податкового навантаження – один із найбільш вагомих зовнішніх чинників, що впливає на діяльність підприємств, а тому й потребує детального вивчення в умовах реформування фінансової системи України.

Теоретичні засади та практичний інструментарій розрахунку податкового навантаження досліджено в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема Дж. Вілсона, О. М. Лібмана, Д. Мітчела, О. І. Погорлецького, Т. А., Васильєвої, О. М. Десятнюк, Ю. Б. Іванова, В. М. Кміть, А. І. Крисоватого та ін.

Кожен податок впливає на показники фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме, на обсяг реалізації, собівартість продукції, прибуток, платоспроможність, фінансову стійкість, мобілізацію оборотних коштів підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємства

Податок	Характеристика впливу	Форма впливу
ПДВ	Варійований вплив залежно від галузі діяльності, товарів, що виробляються, фінансових можливостей покупців. Може негативно впливати на діяльність підприємства у разі застосування високих ставок, оскільки зростає лаг між сплатою податкового зобов'язання та податкового кредиту.	- загальне підвищення цін; - обмеження купівельної спроможності споживачів; - обмеження обсягу виробництва та реалізації продукції; - нагромадження нереалізованих товарів; - тимчасове відволікання оборотних коштів.

Акцизний податок	Опосередкований вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями.	
Мито й митні платежі		
Загальнодержавні та місцеві податки, які відносяться на витрати виробництва	Опосередкований вплив, оскільки тягар сплати переноситься на споживачів продукції.	- збільшення витрат на виробництво та кінцевої вартості продукції; - зменшення прибутку.
Єдиний соціальний внесок		- збільшення витрат на виробництво та зменшення прибутку; - збільшення кінцевої вартості продукції; - дестимуляційна функція щодо ФОП.
Податок на прибуток підприємств	Визначає виробничі можливості підприємства, вибір політики відтворення, напрями його розвитку	- прямий розподіл прибутку; - пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності.

Джерело: складено на основі [1].

Аналіз динаміки податкового навантаження в Україні показує, що за останні роки рівень постійно змінювався. У 2018 р. податкове навантаження досягло найвищого рівня – 27,76 % порівняно з 2013 р. Однак, як свідчать розрахунки, найнижчий рівень бюджетного податкового навантаження спостерігали у 2015 р. – 23,16 % (табл. 2). Причиною стало нестабільна економічна ситуації, що змінюється, в країні і галузі, зменшення попиту на товари через неконкурентно-спроможність.

Таблиця 2

Динаміка податкового навантаження в Україні

№	Показник	Рік					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Податкові надходження до Зведеного бюджету, млн грн	360567	353968	367512	507636	650782	828159
2	Валовий внутрішній продукт (в фактичних цінах), млн грн	1459096	1522657	1586915	1988544	2385367	2982920
3	Рівень податкового навантаження, %	24,71	23,25	23,16	25,53	27,28	27,76

Джерело: складено на основі [2].

Розрахувавши рівень податкового навантаження в Україні протягом 2013-2018 років (шляхом ділення податкових надходжень Зведеного бюджету до ВВП), можемо зробити висновок про те, що спостерігається

тенденція до зростання рівня податкового навантаження протягом 2016-2018 рр. (табл. 2). В цілому, у 2013 р. податкове навантаження становило 24,71 %, проте у 2018 р. збільшившись на 3,05 %. Це свідчить про поступове зростання загальних витрат суб'єктів господарювання, а також така тенденція стимулює існування тіньового сектору економіки [3].

Зазначене вище потребує невідкладного втручання держави для зменшення рівня реального податкового навантаження в Україні, слід вжити таких заходів:

- удосконалення форми електронного кабінету по всіх податках для платників;
- трансформація на електронний документообіг;
- удосконалення системи електронного адміністрування ПДВ;
- спрощення форм податкової звітності;
- повернення до річної звітності з податку на прибуток (замість квартально);
- зменшення загальної ставки оподаткування прибутку підприємства та заробітної плати.

Саме такі дії зможуть зменшити рівень податкового навантаження на підприємства, скоротити сектор тіньової економіки в Україні та збільшити податкові надходження до бюджету.

Список використаних джерел

1. Лемішовська О. С. Роль та значення податкової політики у сучасних умовах. Науковий вісник НЛТУУ. 2017. № 15 (4). С. 243–247.
2. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Державна Служба Статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/u/publ1_u.htm
3. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. Податкове навантаження за 2018 рік. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

ПОТАПЕНКО Владислава

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Демографічний фактор являє собою один з вирішальних факторів для забезпечення стабільного та безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку треба розглядати як першочергові зацікавлення держави, як чинник і одночасно як результат її функціонування. Проаналізуємо наявне населення України:

Таблиця 1

Розподіл наявного населення за типом місцевості, на початок року

Рік	2017	2018	2019
Населення - всього, осіб			
Міські поселення та сільська місцевість	42584542	42386403	42153201
міські поселення	29482313	29370995	29256696
сільська місцевість	13102229	13015408	12896505
Частка в населенні, %			
Міські поселення та сільська місцевість	100	100	100
міські поселення	69,2	69,3	69,4
сільська місцевість	30,8	30,7	30,6

Джерело: побудовано автором за [1]

За даними таблиці 1, наявне населення України станом на 1 січня 2017 року становило 42584,5 тис. осіб, що у порівнянні з 2019 роком більше на 431,3 тис. осіб. Як ми бачимо, відбувається тенденція до зменшення наявного населення. Проаналізуємо природний приріст (скорочення) населення, за 2017-2018 рр. (табл. 2):

Таблиця 2

Природний приріст (скорочення) населення, за рік

Рік	2017	2018
осіб		
Міські поселення та сільська місцевість	-210136	-251791
міські поселення	-112675	-143630
сільська місцевість	-97461	-108161
на 1000 осіб наявного населення		
Міські поселення та сільська місцевість	-5,1	-6,1
міські поселення	-3,8	-4,9
сільська місцевість	-7,4	-8,3

Джерело: побудовано автором за [1]

За таблицею 2 у 2017 році в Україні зафіксовано природне скорочення населення: 210,1 тис. осіб, або 5,1 особи на 1000 наявного населення; у 2018 році – 251,8 тис. осіб, або 6,1 особи на 1000 наявного населення.

У 2017 році рівень природного скорочення населення у сільській місцевості (7,4‰) удвічі перевищує рівень природного скорочення населення у міських поселеннях (3,8‰); у 2018 році - у сільській місцевості (8,3‰) у два з половиною перевищує рівень природного скорочення населення у міських поселеннях (4,9‰).

Для ефективності дослідження проаналізуємо динаміку народжуваності та смертності населення (рис. 1):



Рис. 2. Динаміка народжуваності та смертності за 2009-2018 рр.
 Джерело: побудовано автором за [1].

Проаналізувавши дані з 2009 по 2018 роки, розуміємо, що з 2013 року рівень народжуваності в Україні поступово знижується. Найбільш різке падіння було зафіксовано у 2015 р. Якщо у 2014 році в країні було 465,9 тисяч новонароджених, то наступного року вже 411,8 тисяч. Як бачимо, у 2018 році рівень досягає 335,9 тис., що у порівнянні з 2009 роком – 512,5 тис., значно менше. З 2009 року рівень смертності в Україні поступово знижується. Якщо у 2018 році рівень досягає 587,7 тис. осіб, то у порівнянні з 2009 роком – 706,7 тис. осіб, що значно менше. Проте, як бачимо, за даними останнього року відбувається збільшення рівня смертності на 13,5 тис. осіб. Серед причин смерті населення перше місце посідали хвороби системи кровообігу (67,0% загальної кількості померлих), друге – новоутворення (13,6%), третє – зовнішні причини смерті (5,4%) [2]. Населення України, що здатне працювати на 2018 рік, становить близько 30 мільйонів жителів, в даному випадку офіційна робота є лише у 16 млн українців. У свою чергу в Україні мешкає біля 6 мільйонів людей пенсійного віку. Демографічний коефіцієнт навантаження (КДН), що обчислюється як відношення кількості жителів країни, що не досягло працездатного віку, до працездатного населення, в Україні станом на 2018 рік становить – 19,2%. За статистичними даними, протягом останніх років відбувається зменшення

приросту населення жіночої статі. Причиною цього є те, що жінки частіше за чоловіків їдуть закордон, у зв'язку з пошуками роботи.

Отже, проаналізувавши дані, можна чітко сказати, що Україна переживає демографічну кризу. На нашу думку, для покращення ситуації, в першу чергу необхідно в країні покращити економічний розвиток та соціальні гарантії

Список використаних джерел

1. Демографічний паспорт території [Електронний ресурс] – режим доступу до ресурсу: <http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/pasport1.htm>.
2. Державна служба статистики України [офіційний сайт] – режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Аналітика та прогнозування соціально - економічних процесів і податкових надходжень: монографія / [Паянок Г. М., Лаговський В. В., Краєвський В. М. та ін.]. – К.: ЦП «Компринг», 2019, 426с.

**ПРОКОПЧУК Світлана,
БОРЕВИЧ Євгенія**

курсанти факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції

Науковий керівник:

КОВТУН Валентина

к.ю.н., доцент, доцент кафедри фінансового права
Університет державної фіскальної служби України

РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Питання фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування набувають особливої актуальності на шляху євроінтеграції України. На сучасному етапі фінансова база органів місцевої влади характеризується низьким рівнем власних надходжень, збільшенням обсягів міжбюджетних трансфертів, що знижує фінансові можливості органів місцевого самоврядування в задоволенні суспільних потреб населення. Це зумовлює необхідність зростання ролі місцевих податків і зборів як основного джерела доходів місцевих бюджетів.

Проблеми, пов'язані з формуванням доходів місцевих бюджетів, досліджувалися такими авторами, як Гапонюк М.А., Кравченко В.І., Кудряшов В.П., Опарін В.М., Мацелик Т.О., Мельник О.П., Білоус В.Т., Цимбалюк А.В., в їх роботах визначається зміст доходів місцевих бюджетів, вплив місцевих податків і зборів на формування місцевих бюджетів, визначено напрями реорганізації системи оподаткування.

Метою даної роботи є оцінка системи місцевого оподаткування в Україні та визначення ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів, узагальнення досвіду країн Європи стосовно впливу держави на їх формування, та розробка рекомендацій щодо удосконалення діючої системи місцевого оподаткування як одного з основних факторів збільшення доходної частини місцевих бюджетів.

На сьогодні основними джерелами доходів місцевих органів влади є: надходження від податків, зборів та інших обов'язкових платежів; доходи від підприємницької діяльності; трансферти та ін. Однак нинішня структура наповнення місцевих бюджетів не є досконалою, адже питома вага власних надходжень є невеликою. Незважаючи на значний перелік видів місцевих податків і зборів, що існував до прийняття Податкового Кодексу, їх питома вага у податкових надходженнях місцевих бюджетів незначна [1].

Варто відзначити, що у процесі еволюції із 1993 р. по 2019 р. місцеві податки і збори так і не стали вагомим джерелом фінансового забезпечення

органів місцевого самоврядування. Практика справляння місцевих податків і зборів в Україні свідчить про зростання із кожним роком їх надходжень. Так у 1993 р. в результаті справляння даних платежів місцеві бюджети отримали 0,31 млн. грн., у 1998 р. – 393,5 млн. грн., у 2003 р. - 592,4 млн. грн., у 2008 р. – 820,0 млн. грн., отже, за 10 років річна сума надходжень в бюджет від місцевих податків зросла більш ніж удвічі. За січень-вересень 2019 року загальний обсяг надходжень до місцевих бюджетів (з урахуванням всіх видів трансфертів) склав 416,9 млрд грн, що на 3,2 млрд грн більше, ніж за аналогічний період 2018 року. Хоча абсолютна сума надходжень місцевих податків і зборів щорічно зростала, проте їх питома вага у доходах місцевих бюджетів щорічно зменшувалася – з 3,5% у 2001 р. до 1,14 % у 2009 р. При цьому, більшість зазначених коштів отримували бюджети великих міст. Це свідчить про зменшення ролі місцевих податків і зборів у доходній частині місцевих бюджетів [2].

Вище неведені дані свідчать, що місцеві податки не відіграють істотної ролі, а тому не можуть забезпечити достатню фінансову основу органів місцевого самоврядування. На сучасному етапі розвиток місцевого самоврядування визначений одним із найважливіших напрямків державної політики. Також принциповим недоліком місцевого оподаткування є відсутність прав органів місцевого самоврядування запроваджувати на своїй території власні податки й збори. За такої системи не враховуються регіональні особливості і втрачаються певні фіскальні можливості. Наприклад, на місцях є свої особливі об'єкти оподаткування, які можуть відчутно поповнити доходи місцевих бюджетів, що дасть змогу спрямувати додаткові кошти на вирішення економічних і соціальних проблем регіонів [3].

На ефективність сплати місцевих податків і зборів рівноцінно впливають як величина граничних розмірів їх ставок, так і кількісні параметри бази оподаткування. Крім того, значний вплив мають інституційна сфера, політичний клімат, інфляційні процеси, стабільність економічної ситуації в країні та її регіонах. Дані чинники формують економічне середовище, де місцеві податки та збори є залежною складовою.

Зарубіжний досвід місцевого оподаткування свідчить, що у більшості розвинених країн місцеві податки становлять 5-30% усіх податкових надходжень до державних бюджетів і досить значну частку надходжень – до місцевих бюджетів. Зокрема, в Японії – 35%, Великобританії – 37%, Німеччині – 46%, Франції – 67%, у США – це 66% доходів органів місцевого самоврядування [4].

У міжнародній термінології місцеві податки і збори визначаються як локальні податки, які є основною статтею доходів місцевих бюджетів у більшості західних держав. Специфічною рисою бюджетних систем країн Європи є зростання значущості місцевих бюджетів, які є важливою ланкою фінансових систем [5].

Одним із важливих питань податкового реформування є подальше посилення ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів, що вимагає розробки та реалізації регіональної податкової політики, яка повинна ґрунтуватись на чіткому законодавчому розподілі повноважень, відповідальності та фінансово-економічної бази між державними, територіальними і місцевими рівнями управління. Удосконалення податкової системи на макро- та мікроекономічному рівнях має здійснюватись шляхом встановлення стабільних ставок податкових надходжень до місцевих бюджетів та розширення податкової автономії. Необхідно посилити контроль за стягненням екологічних податків, особливо в регіонах з поганим екологічним становищем, перевантажених важкими галузями виробництва, високою щільністю населення, високим рівнем професійних та онкологічних захворювань [6]. З точки зору високої фіскальної ефективності до переліку місцевих податків і зборів потрібно віднести податок на спадщину, дарування. Ці податки дозволять перерозподіляти кошти, встановлюючи залежність між обсягами місцевих бюджетів і результатами діяльності підприємств, рівнем оплати праці працівників, ступенем розвитку ринку нерухомості, ефективного використання підприємствами майна, що стимулюватиме органи місцевої влади створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва, адже це безпосередньо впливатиме на розміри доходів місцевих бюджетів.

Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки їх незначну їхню роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування. Місцеві органи влади мають дуже обмежений вплив на встановлення ставок податків, на які спираються їхні бюджети. Тому доцільно розширити права органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а за центральними органами влади залишити контроль за рівнем загального податкового навантаження [7].

Отже проблема забезпечення органів місцевого самоврядування достатніми фінансовими ресурсами набуває неабиякого практичного і теоретичного значення. Разом із здобуттям незалежності перед Україною постало завдання створити власну бюджетну та податкову системи, а в даний час – її подальший розвиток та удосконалення. Розв'язання даного завдання вимагає переосмислення природи податків взагалі і місцевих податків і зборів зокрема, визначення їх місця і ролі в економічній системі держави, сутності місцевого оподаткування і його ролі у формуванні бюджетів місцевого самоврядування. Зміцнення доходної бази місцевих бюджетів повинно відбуватися саме за рахунок збільшення податкових надходжень, які за ринкових умов є дієвим інструментом впливу на рівень соціально-економічного розвитку регіону [8]. Застосування місцевих податків і зборів в Україні вказує на незначну їх роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування. Порівняно з практикою західних країн інститут місцевих податків і зборів в Україні залишається недієздатним.

Вирішення проблем наповненості місцевих бюджетів, надання місцевим податкам та зборам пріоритетності в формуванні власних доходів, розширення самостійності органів місцевої влади зможуть відіграти важливу роль у вдосконаленні бюджетно-фінансової політики, реформуванні бюджетно-фінансової системи. Оскільки місцеві податки повинні складати основу доходів необхідно віднести до їх складу окремі види майнових податків, розширити права місцевих органів влади щодо їх встановлення, затвердження ставок та надання пільг [9].

Список використаних джерел

1. Бездітко Ю. М. Оцінка місцевих податків та зборів як атрибуту фінансової автономії органів місцевого самоврядування // Вісник Таврійського національного університету. – 2009. - № 2. – С. 15.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2018 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В.] ; ІБСЕД. – К. : 20018. – 136 с.
3. Бондаренко А. І. Вплив держави на формування місцевих бюджетів у країнах Європи // Україна і світ. – 2010. - № 4. – С. 46-51.
4. Дмитровська В.С. Місцеве оподаткування як домінуючий інструмент мобілізації доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. - 2009. – С.45-61.
5. Михайлишин Л. Р. Системи місцевого управління зарубіжних країн: порівняльний аналіз. Монографія Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 68 с.
6. Павлюк К. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. - 20012.- №4, -С. 24-37.
7. Попова С.П. Удосконалення наповнення місцевих бюджетів // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. – С. 235-241.
8. Попович І. І. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням сучасного стану економіки України // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. - № 1. – С. 243-249.
9. Шалімов В.В. Напрямки підвищення ефективності системи місцевого оподаткування на Україні // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету, 2011, випуск 16. – С. 21- 23.

ПШЕНИЧНА Дар'я

студент факультету менеджменту та права

Науковий керівник:

ТОМАШУК Інна

асистент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ ЗА РІЗНИМИ МЕТОДОЛОГІЯМИ

У сучасних умовах розвитку національної економіки ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків країни, а проблеми запобігання безробіттю набувають особливої уваги. Через безробіття виникає замкнене коло проблем: міграція населення, зменшення рівня споживання, а відповідно, і виробництва, підвищення вимог до праці та її знецінення.

Безробіття набуває масового характеру та становить реальну загрозу для державного та суспільного добробуту, воно призводить до зростання напруги на ринку праці, поширює розвиток вимушеної неповної та неформальної зайнятості [3,4]. Зайнятість та безробіття – найважливіші показники використання людських ресурсів у виробничому процесі. Разом з інформацією про інші аспекти економіки вказана інформація є базою для оцінки та аналізу макроекономічної політики уряду. Зокрема, рівень безробіття, поряд з реальним валовим внутрішнім продуктом та інфляцією широко застосовується як загальний показник поточного стану економіки країни. Результати політики стабілізації цін, платіжного балансу та структурних перетворень у першу чергу оцінюють з точки зору їхнього впливу на зайнятість та доходи населення в цілому і його окремих груп [1,3].

Сьогодні існують міжнародні стандартні та критерії визначення безробіття, які стосуються виключно дій особи впродовж певного періоду часу, незалежно від наявності чи відсутності у неї законних нетрудових доходів (дивідендів, процентів, ренти, пенсії чи стипендії), або права на одержання допомоги по безробіттю [1,2].

Характеристиками безробіття є:

- рівень безробіття;
- тривалість безробіття;
- причини безробіття:
 - втрата роботи (вимушене звільнення з різних причин),
 - звільнення за власним бажанням,
 - повторне входження на ринок праці,
 - нові учасники ринку праці;

- тимчасове звільнення (відсутність пошуків нової роботи) чи пошуки (нової) роботи;
- пошуки роботи з повним чи неповним робочим днем;
- професія, галузь, та статус за останнім місцем роботи;
- тривалість незайнятості.

Для аналізу ситуації, що склалася на ринку праці доцільно застосувати декілька показників рівня безробіття (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники рівня безробіття

Показник рівня безробіття	Визначення	Формула
Рівень безробіття (за методологією МОП) -Рб-1	Є звичайним показником рівня безробіття, що розраховується за стандартами Міжнародної Організації Праці, як процентне відношення загального числа безробітних у віці 15-70 років (Б) до чисельності економічно активного населення цього віку (Еа), тобто до суми зайнятих та безробітних (З + Б)	$R_{б-1} = \frac{Б}{Еа} \times 100\% = \frac{Б}{(З + Б)} \times 100\%$
Рівня зареєстрованого безробіття - Рб-2т, Рб-2е	Рб-1 - Рівень безробіття (за методологією МОП) - є звичайним показником рівня безробіття, що розраховується за стандартами Міжнародної Організації Праці, як процентне відношення загального числа безробітних у віці 15-70 років (Б) до чисельності економічно активного населення цього віку (Еа), тобто до суми зайнятих та безробітних (З + Б)	$R_{б-2т} = \frac{Бз}{Нп} \times 100\%$
	Рб-2е- показник рівня зареєстрованого безробіття, що є процентним відношенням чисельності безробітних, зареєстрованих державною службою зайнятості (Бз) на початок відповідного періоду до економічно активного населення працездатного віку (Еап).	$R_{б-2е} = \frac{Бз}{Еап} \times 100\%$
Рівня довготривалого безробіття - Рб-3(1,2)	Показник рівня довготривалого безробіття -Рб-3(1,2) розраховується як процентне відношення числа безробітних всіх або тільки зареєстрованих в державній службі зайнятості, які шукали роботу понад 3 місяці і більше (Бде або Бдз) до: економічно активного населення (Еа); працездатного населення працездатного віку (Нп)	$R_{б-3(1)} = \frac{Бде}{Еа} \times 100\%$ $R_{б-3(2)} = \frac{Бдз}{Нп} \times 100\%$
Рівень безробіття з різних причин - Рб-4	Рб-4 - показник безробіття серед осіб, які втратили роботу з різних причин, що є процентним відношенням числа осіб, які втратили роботу за причинами (Бвр) до економічно активного населення (Еа)	$R_{б-4} = \frac{Бвр}{Еа} \times 100\%$
Розширений показник рівня безробіття - Рб-5	Рб-5 - розширений показник рівня безробіття, що розраховується як процентне відношення суми чисельності безробітних (Б) та зневірених (Зн) до суми чисельності економічно активного населення (Еа) та зневірених	$R_{б-5} = \left(\frac{Б + Зн}{Еа + Зн} \right) \times 100\%$

Джерело: побудовано автором.

Проблема високого рівня безробіття є ключовим питанням в ринковій економіці. Безробіття виступає актуальною проблемою, яка

потребує негайного вирішення. Глибинний аналіз цього феномену допоможе у виробленні практичних рекомендацій, які можуть бути використані для розроблення та реалізації ефективної соціально-економічної політики, спрямованої на зменшення рівня безробіття до соціально допустимого рівня та підвищення зайнятості економічно активного населення.

Список використаних джерел

1. Близнюк В. В. Система показників оцінки безробіття в Україні. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/Blyznyuk_Systema_pokaznykiv_ocinky
2. Державна Служба Статистики України. URL: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2000/74/metod.htm
3. Тарасова К.І. Статистичне дослідження проблем безробіття в Україні в регіональному розрізі. Економіка і суспільство. Вип. 14. 2018. С. 745-752
4. Томашук І.В. Аналіз та статистика ресурсного потенціалу сільських територій аграрного сектору України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління: Електронне наукове фахове видання. Вип. 5 / 2017. С. 142-148.

РОМАНЮК Анастасія

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ОСТАПЕНКО Яна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ
(НА ПРИКЛАДІ ХУТРОВИХ ЗВІРІВ)**

Україна – країна, що має великий потенціал для ведення мисливського господарства, але, на жаль, поки що він не використовується на повну потужність. В Україні мисливським угіддям надано земель площею близько 46 млн га, з них Українському товариству мисливців і рибалок (УТМР) – 29,5 млн га (64,3%), підприємствам Держлісагентства – 4,8 млн га (10,5%), іншим користувачам – 11,2 млн га (24,4%). Мисливське господарство як галузь представляє собою сферу суспільного виробництва, основними завданнями якого є охорона, регулювання чисельності диких тварин, використання та відтворення мисливських тварин, надання послуг мисливцям щодо здійснення полювання, розвиток мисливського собаківництва [1]. Для дослідження обрано господарство хутрових звірів:

Таблиця 1

Кількість мисливських тварин та їх добування по регіонах у 2018 році

	Хутрові звірі				
	кількість хутрових звірів	кількість добутих (вилучених) хутрових звірів		кількість хутрових звірів	кількість добутих (вилучених) хутрових звірів
Україна	1716.6	213.6	Миколаївська	42.4	8.2
Вінницька	75.6	8.1	Одеська	87.2	13.9
Волинська	64.0	5.8	Полтавська	95.1	12.3
Дніпропетровська	118.4	17.6	Рівненська	53.9	5.1
Донецька	69.4	1.7	Сумська	63.9	6.3
Житомирська	73.6	10.5	Тернопільська	62.2	7.1
Закарпатська	46.6	6.2	Харківська	77.4	10.1
Запорізька	125.3	19.3	Херсонська	108.9	18.3
Івано-Франківська	37.7	4.5	Хмельницька	82.6	10.2
Київська	24.8	2.4	Черкаська	53.8	7.5
Кіровоградська	92.4	13.3	Чернівецька	21.8	3.5
Луганська	53.3	1.7	Чернігівська	75.4	7.5
Львівська	71.8	8.3	м. Київ	39.1	4.2

Джерело: побудовано автором за даними [2].

За даними таблиці видно, що у 2018 році відсоток добутих хутрових звірів від загальної їх кількості у мисливських угіддях становив – 12,4. Найбільше було вилучено тварин у Запорізькій області – 19,3 тис. голів, що склало 15,4% усіх хутрових в цьому регіоні. Проте, лідером в такому співвідношенні (добути до загальної кількості) є Миколаївська область (19,3%), що легко можна пояснити, оскільки на її території мешкає відносно невелика кількість особин – 42,4 тис., а полювали на них так само, як і у Львівській області, де загальна чисельність майже вдвічі більша. З цього можна зробити висновок, що у Миколаївській області ведення мисливського господарства є популярним.

Варто звернути увагу на кількість окремих видів хутрових тварин, на полювання на яких надається дозвіл (рис. 1).



Рис. 1. Кількість та добування окремих видів хутрових звірів у 2018 році

Джерело: побудовано автором за даними [2].

З рис. 1 видно, що з усіх вказаних видів переважає зяець-русак, популяція якого найбільша і становить 1248,5 тис. голів. Тому і вилучено у 2018 році таку велику кількість – 12,4%. Це зумовлено не тільки великою кількістю особин в природі, а й тим, що зяець-русак цінний і хутром, і м'ясом, і шкірою, що використовується в різних сферах виробництва чи в індивідуальному споживанні. Проте цікавими є дані про лисицю, адже у минулому році кількість добутих (53,7 тис. голів) переважала над загальною кількістю (50,2 тис. голів) майже у 7%. Скоріше за все, приводом до цього стала цінність і популярність цього виду хутрових мисливських тварин, і по цій же причині, багато приватних мисливських угідь вирощують лисиць у неволі.

Отже, можна стверджувати, що розвиток мисливського господарства в Україні є нерівномірним. Та на нашу думку полювання на мисливських тварин в деяких областях є нераціональним, виходячи із співвідношення, що наведено вище. Також, сильна зацікавленість мисливцями певними

видами хутрових тварин, може призвести до різкого та значного скорочення їх популяції. Тому варто вдосконалити законодавство з приводу мисливського господарства, та звернути увагу на певну особливість його ведення в окремих регіонах.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про мисливське господарство та полювання». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Аналітика та прогнозування соціально-екологічних процесів і податкових надходжень: монографія / [Паянок Т.М., Лаговський В.В., Краєвський В. М. та ін.]. – К.: УП. «Компринт», 2019. – 426 с.

РУБАНИК Єлизавета

студент факультету міжнародної торгівлі і права

Науковий керівник:

МОТОРИН Руслан

д.е.н., професор, професор кафедри статистики та економетрії

Київський національний торговельно-економічний університет

**СУЧАСНИЙ СТАН ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ І ПЕРСПЕКТИВИ
ЙОГО РОЗВИТКУ**

Туризм сьогодні вважається одним із перспективних напрямків соціально-економічного розвитку країни, регіонів, міст. Адже туристичне господарство генерує 11 % валового продукту в світі, а туристична індустрія – 4,2 %. Дослідженнями в галузі туризму займалися відомі вчені, але окремі питання вимагають детального розгляду.

Аналіз ситуації в Україні показує, що туристичне господарство поступово розвивається, хоча не характеризується стабільним зростанням.

Сьогодні туризм впливає на формування малого та середнього бізнесу, на зайнятість населення та сприяє соціально-економічному розвитку районів.

Туризм - це та сфера економіки, яка інтегрує практично всі інші галузі. Розвиток туризму значно мірою впливає на багато інших галузей економіки такі, як: сільське господарство, торгівля, транспорт, будівництво та багато інших. Саме цей фактор повинен стати вирішальним у формуванні нового державного підходу до туризму.

Об'єктивна ситуація на ринку стримує від спокуси змалювати Україну туристичним раєм. Однозначно стан справ є набагато кращим, ніж це було до проголошення безвізового режиму з країнами Європейського союзу, Зокрема Україну в 2018 році, за підрахунками UNWTO, відвідали 14,2 млн туристів. Це – на 6,7% більше, ніж роком раніше. Проте надходження від туризму склали \$1,261 млрд, що становить лише 0,2% доходів від туризму в європейських країнах. За словами дослідників, за цей період Європа заробила на туристах \$519,232 млрд. Водночас витрачали більше за всіх в міжнародних поїздках туристи з Китаю (\$257,7 млрд), США (\$135 млрд) і Німеччини (\$89,1 млрд).[1]

Туристичний потенціал України досить потужний, завдяки туризму Україна могла б зайняти провідне місце серед багатьох країн світу в яких розвинутий туризм, цим самим приносячи до бюджету країни великі надходження. Але нажаль, зараз Україна не витримує конкуренції в цій галузі з іншими країнами. На це є цілий рад причин : економічні, політичні, дії у зоні АТО.

Але хоч і є велика економічна та політична нестабільність в країні, негативна інформація про суспільний стан в Україні, ми все таки маємо потенціал у розвитку світового туризму.

Багаті природні, історико-культурні, трудові ресурси здатні стимулювати інтерес у вітчизняних та іноземних туристів.

Також розвитку міжнародного туризму в Україні можуть сприяти такі фактори :

1. Розвиток індустрії туризму.
2. Інституційне забезпечення державної політики у сфері туризму.
3. Формування та зміцнення туристичного іміджу в Україні.

Одним з вагомих факторів є те, що змінилося розташування України в переліку держав за рівнем відкритості кордонів для іноземних туристів. Вже зараз Україну можуть відвідати без віз іноземні туристи зі 100 країн світу.

Наразі одною з найдешевших країн Європи для туризму є саме Україна, на що можна й покластися. В Україні відносно дешеві ціни на житло, комунальні послуги, транспорт та їжа.

Зараз, необхідне втручання держави у сферу туризму, інакше країна не зможе вийти з кризового стану. Потрібно вдосконалити обслуговування, покращити умови відпочинку, та передивитися ціни, адже сьогодні в Україні майже рівноцінний відпочинок з Єгиптом, Болгарією, та Турцією, але на жаль якісь готелів та обслуговування значно поступаються.

Наразі багато українців обирають інші країни задля відпочинку, тим самим приносячи в бюджет іншої країни надходження, а в бюджет України ні.



Рис. 1. Кількість українців, що подорожували закордоном у 2015-2018 рр.

Джерело: побудовано автором.

Як бачимо, з кожним роком кількість українських громадян, що подорожують за кордоном з кожним роком тільки зростає. Для вирішення цієї проблеми необхідно прийняти ряд важливих дій, насамперед зробити

більшу заробітну платню працівникам готельно-ресторанних закладів. Адже якість обслуговування залежить саме від них, а ніхто не хоче працювати якісно за мізерну зарплатню, ось і виходить, що вони працюють так, як їм платять.

Також необхідне розуміння, що зараз люди їдуть не тільки, щоб побачити якісь гарні місця, а зараз більш популярні гастротури, активний туризм, пізнавальні тури, отже щоб був хороший попит, країна повинна навчитися давати правильну пропозицію.

Одним з не менш важливих напрямків вдосконалення туризму в Україні є застосування інформаційних технологій. Адже проблема не в тому, що країні немає що показати туристам, а в тому, що в епоху технологій, до них нажалі просто не доходить інформація, які красиві та цікаві місця ми можемо їм запропонувати, отже на самперед ми повинні вдосконалити та надати людям інформацію. На користь туризму в Україні може зіграти те, що європейці люблять відкривати щось нове та не відвідане. А якщо зауважити, що в Україні дуже хороше розміщення, то це також можна використати на користь. Є два напрямки, на які слід звернути увагу:

- іноземці;
- внутрішні туристи.

За перші 2 місяці 2018 року наша країна піднялася на 32-е місце у глобальному списку, завдяки тому, що додала до списку безвізових країн чотири держав (Руанда, ОАЕ, Ніуе, Теркс і Кайкос)

Тож популярність України як міжнародного туристичного напрямку покращилась, але не так як хотілося б.

Якщо говорити про внутрішній туризм, то ситуація тут значно краще, він розвивається доволі активно. Лише протягом 2018 року столицю України відвідали 1 млн 850 тис. іноземних і 2 млн 750 тис. – внутрішніх туристів. У ТОП-3 також входять Львівська та Одеська області: 2 млн 505 тис та 2 млн 335 тис осіб відповідно [2].

Щодо проблем, то є ряд факторів, які гальмують розвиток внутрішнього туризму України:

- погані дороги;
- не зацікавленість держорганів розвивати внутрішній туризм;
- застаріла база готелів;
- відсутність стандартизації та сертифікації закладів розміщення і харчування;
- завищений рівень цін інфраструктурних об'єктів та курортів у високий сезон.

Туризм забезпечує динамічний розвиток економік багатьох країн, роблячи істотний внесок у ВВП, збільшуючи зайнятість населення, формуючи дохідну частину бюджету. У світі одним із значущих і перспективних видів туризму є діловий туризм. Цей вид туризму може дозволити завантажити номерний фонд засобів розміщення України в

«невисокий сезон» і дасть додатковий прибуток суб'єктам туристичної індустрії, оскільки «ділові туристи відрізняються більш високим рівнем витрат в порівнянні з відпочиваючими туристами». За десять років з 2011 по 2021 рік з урахуванням коригування на інфляцію обсяг приватних подорожей збільшиться на половину (49,1%), а ділових поїздок більш ніж в два рази (на 112,1% або в 2,121 рази), отже, відмінність в прирості становить 63,1%.

Така істотна різниця в приростах пояснюється великим потенціалом розвитку ділового туризму в Україні в найближчі десять років на тлі різниці в базах порівняння (більш ніж в два рази):

- для приватних подорожей - 6,271 млрд. Дол. США;
- для ділових поїздок - 2,883 млрд. Дол. США.

В абсолютних приростах за десять років з 2011 по 2021 рік з урахуванням коригування на інфляцію обсяг приватних подорожей в Україні збільшиться на 3,078 млрд. Дол. США, а ділових поїздок на 3,233 млрд. Дол. США.[3]

Отже розвиток міжнародного туризму в Україні можна перетворити на джерело значних та стабільних надходжень до державного бюджету України. Зауважимо, що в країні є весь потенціал задля вдосконалення сфери туризму. Але треба попрацювати над вдосконаленням інформаційних технологій та вдосконалити сферу обслуговування. Адже Україні є чим зацікавити не тільки європейську, а й світову спільноту.

Список використаних джерел

1. Туризм та кордони в Україні – еволюція безвізової відкритості. URL: <https://nachasi.com/2018/11/19/evolyutsiya-bezvizovoyi-vidkrytosti/>
2. Київ у 2018 році відвідали понад 4,5 млн туристів, 40% з них - іноземці. URL: <http://day.kyiv.ua/uk/news/281218-kyiv-u-2018-roci-vidvidapnad-45-mln-turystiv-40-z-nyh-inozemci>
3. Оценка состояния и перспективы развития делового туризма в Украине. URL: http://tourlib.net/statti_tourism/maksimjuk4.htm

СЕРВАЧУК Михайло

студент факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник:

МАРИНА Анна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління і фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

**АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ
УКРАЇНИ**

Провідна роль у забезпеченні спроможності держави виконувати покладені на неї функції належить податкам. Податкові надходження займають найбільшу частку серед інших методів централізації бюджетних ресурсів. На сьогодні, зважаючи на складні політичні та економічні умови, питання наповнення Державного бюджету для України постає більш гостро. Тому, дослідження сучасних тенденцій податкових надходжень до державного бюджету є актуальними.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики оподаткування здійснили такі сучасні українські науковці як: Захаркіна Л.С., Зварич О.В., Іванов Ю.Б., Пашко П.В., Тарангул Л.Л., Фрадинський О.А. та інші. У своїх роботах вони досліджували теоретичні питання оподаткування, особливості формування податкових доходів бюджету в умовах реформування податкової системи України.

Державний бюджет України формується у середньому на 83% за рахунок податкових надходжень. За європейськими нормами неподаткові надходження у структурі бюджету держави мають складати не більше ніж 5%, тому можна констатувати неоптимальну структуру доходів бюджету України.

У 2014 році частка податкових надходжень до Державного бюджету України становила 78,93%, або ж 28017 млн. грн., в 2015 році їх частка зменшилась на 1,91 % і складала 409418 млн. грн. У 2016 році частка податкових надходжень становила 82,32 %, а їх сума складала 503879 млн. грн., у 2017 їх частка знову знизилась на 2,66 % і становила 627154 млн. грн. У 2018 році податкові надходження склали 83% доходів. Частка податкових надходжень до Державного бюджету поступово зростає, що свідчить про їх вагому роль. Податки є необхідною ланкою економічних відносин у суспільстві і є основною формою доходів держави, а також не менш важливим важелем економічного впливу держави на суспільне виробництво. Щоб розкрити роль податкових надходжень, визначимо питому вагу складових податкових надходжень у загальній їх сумі. Основною складовою аналізу податкових надходжень бюджету є їх динаміка у розрізі видів податків (рис 1., табл. 1)



Рис 1. Питома вага податкових надходжень у 2014 – 2019 рр.
 Джерело: розраховано автором за даними [1]

Сума податкових надходжень у 2018 р. порівняно з 2016 р. зросла на 49,1% , причому темп росту непрямих податків суттєво випереджає темп росту прямих (табл. 1). У доходах Державного бюджету України переважають непрямі податки, з них найбільша доля належить податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) – близько 63,4 %. Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку (АП) і мита зумовлено в кризових умовах посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшенням податкового навантаження на споживання.

Таблиця 1

Склад і структура податкових надходжень до Державного бюджету України протягом 2016– 2019 рр. (млн. грн.)

Податки	2016	2017	2018	2019*
ПДВ	329 911	434 041	506 168	436 664
ПДФО	138 782	185 686	226 771	266 995
Акцизний податок	101 751	121 449	137 726	147 820
Податок на прибуток підприємств	60 223	73 397	91 109	105 047
Місцеві податки і збори	42 261	53 282	58 902	67 293
Плата за користування надрами	40 781	44 979	43 852	55 977
Ввізне мито	20 001	23 898	28 077	31 245
Інше	11 476	11 487	19 031	14 045
Всього	745 187	948 219	1 111 636	1 125 086

* за 9 місяців

Джерело: складено автором за даними [1].

Загальними чинниками, які вплинули на зростання податкових надходжень дохідної частини бюджету стало значне зростання податкових надходжень. Воно зумовлене постійним проведенням державою детінізації економіки та боротьбою із компаніями, які ухиляються від сплати податків, а також збільшення кількості об'єднаних територіальних громад внаслідок децентралізації, які можуть краще контролювати сплату податкових платежів та обов'язкових зборів на об'єднаній території.

Проте можна виділити ряд проблем, які перешкоджають у отриманні достатнього рівня податкових надходжень до бюджету :

– неефективна податкова політика, що викликає явище ухилення від сплати податків та диспропорції у розподілі податкового навантаження.

– зменшення обсягів виробництва національних підприємств та зменшення їх кількості, що супроводжуються скороченням робочих місць через нестабільну ситуацію в країні та високий рівень інфляції;

– надання податкових пільг, які впливають на ефективність формування доходів бюджету [2].

Таким чином можна зробити висновок, що провідна роль у забезпеченні виконання державної функції щодо регулювання економічних процесів належить податкам, які справляються до державного бюджету. За досліджуваний період загальна сума податкових надходжень зросла 2,5 рази, але попри значний абсолютний приріст, їх частка у бюджеті є нестабільною. Це свідчить про те, що хоча й відбувається постійне вдосконалення процедури адміністрування податків, фіскальний потенціал податків є невикористаним через податкові пільги, ухилення від сплати, недоліки в адмініструванні, податкову заборгованість. Для досягнення максимального ефекту в реалізації заходів податкової політики пріоритетність варто надавати таким, які сприяють економічному зростанню, а відтак – наповненню державної казни податковими надходженнями.

Список використаних джерел

1. Доходи Державного бюджету України. URL: www.minfin.gov.ua/ (звернення 16.11.2019 р.)

2. Пасічний М.Д. Податкова політика України в сучасних умовах. Вісник Одеського національного університету. 2016. Вип. 7 (2). С. 123–128.

TVARDOVSKA Mariana

Master of Department of Digital Economics and International Economic Relations
Research supervisor:

SHYMANSKA Kateryna

Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Digital Economics and International Economic Relations
Zhytomyr Polytechnic State University

FOREIGN TRADE AND BUSINESS IN UKRAINE: RANKINGS REVIEW

In modern conditions, the need of studying of Ukrainian foreign trade activities increases due to the fact that the formation of the countries' developed market economic system requires its integration into the world economic space.

International trade is a component of the country's economic development as well as business development. Foreign trade provides the countries' integration into the world economy, increasing the level of meeting the needs of each country. Certainly foreign economic activity is an important part not only for the state sector in domestic economy, but also for individual enterprises.

Therefore, the study of the foreign trade and entrepreneurship in Ukraine is a topical problem in the context of integration processes, at the same time, an interesting topic for research. The independence is a result of production and global value chains creating. It leads to the deep cooperation between enterprises as well as strong competition among them. The obvious result is development and improvement of goods and technologies of their production, improvement of personal skills in enterprises, increase of export potential and competitiveness.

Due to the modern unification and standardization of the national legal documents, requirements for description coding and goods, registration of shipping documents, signing of agreements on trade procedures simplification, as well as other measures for improving trade conditions, enterprises have an opportunity to realize their potential in foreign economic activity.

Entering the foreign markets enables the enterprise to sell the surplus products that are not sold domestically, as well as the opportunity to obtain the necessary raw materials or accessories for the production of goods through imports.

Export-import activity for the enterprise has both positive and negative sides, which are shown in table 1.

Table 1

Advantages and disadvantages of export-import operations for the enterprise

	Export	Import
Advantages	- Reduced tax burden, goods are taxed at zero VAT rate	- Attraction of raw materials that are not available domestically.

	<ul style="list-style-type: none"> - Transition to new, modern technologies and equipment - Increasing the level skills of employees through the international exchange of experience - Expanding product markets - Receipt of foreign exchange proceeds from the sale of products (for imports of raw materials, equipment) 	<ul style="list-style-type: none"> - Improving the quality of goods in the domestic market, thanks to competition with imported goods - Filling the domestic market with scarce goods - Establishment of industrial business relations with international partners - Technology development through the import of high-tech goods
Disadvantages	<ul style="list-style-type: none"> - The need to obtain certificates of quality and origin, without which export to most foreign markets is impossible - High level of competition, saturation of markets with products - Extra costs for debugging - Dependence on changes in exchange rates - The difference between the consumer habits of the buyers from other countries 	<ul style="list-style-type: none"> - Increase in the value of imported raw materials at the expense of import duty - Manufacturer's dependence on imported raw materials - Import quotas (quantitative restriction on imports) - Technical barriers - Dependence on exchange rates

Source: own study.

Successful entrepreneurial and foreign economic activity requires appropriate conditions, such as a favorable socio-economic climate, a policy of the country aimed at developing entrepreneurship, availability of developed infrastructure and others.

Annually, the World Trade Organization (WTO) publishes a «Doing business» rank that demonstrates the level of ease of doing business in each country.

Economies are ranked according to their ease of doing business from 1 to 190. A high rank of doing business ease means the regulatory environment more conducive for starting business and providing operations of local firms. The ranks are determined by sorting the aggregate scores on 10 topics, each consisting of several indicators, giving equal weight to each topic [12]

High rating of ease of doing business means that the country has favorable conditions for business development.

Table 2

Ukraine in «Doing Business» ranks

Topic	Rank in 2018	Rank in 2019	Growth rate
Starting a Business	91.05	91.07	0.02
Dealing with Construction	77.93	76.91	-1.02
Getting Electricity	58.80	59.17	0.37
Registering Property	69.61	69.74	0.13

Getting Credit	75.00	75.00	0.00
Protecting Minority Investors	56.67	58.33	1.66
Paying Taxes	80.77	79.35	-1.42
Trading across Borders	72.96	77.62	4.66
Enforcing Contracts	58.96	63.59	4.63
Resolving Insolvency	31.37	31.72	0.35

Source: based on data [12].

In terms of favorable business conditions, in 2019 Ukraine was 71st in the rank (with an index of 68.25, 0.94 points higher than the previous year). For comparing, the place of the neighboring countries in this ranking is the next: Russia – 31st, Poland – 33rd, Belarus – 37th, Moldova – 47th, Romania – 52nd. The leading countries in the ranking are: New Zealand – 1st, Singapore – 2nd, Denmark – 3rd. Consequently, Ukraine at the moment is not the best in the ranking, though noticeable slight positive indicators trend. Let us consider the indicator of the Ranking «Trading across Borders» in more details.

Table 3

The indicator “Trading across Borders” of Ukraine in «Doing Business»

Indicator	Ukraine	Europe and Central Asia
Time to export: Border compliance (hours)	6	22.1
Cost to export: Border compliance (USD)	75	157.5
Time to export: Documentary compliance (hours)	66	24.3
Cost to export: Documentary compliance (USD)	192	97.9
Time to import: Border compliance (hours)	32	21.1
Cost to import: Border compliance (USD)	100	162.3
Time to import: Documentary compliance (hours)	96	24.7
Cost to import: Documentary compliance (USD)	162	93.9

Source: based on data [12].

The research of conditions of Ukraine's foreign trade and its place in the world economic space gives grounds to claim that according to the international rankings and indicators, an unfavorable business environment in Ukraine has been formed at the moment and the state international trade policy is not efficient enough. Ukrainian ranks are relatively low among the neighboring countries, as well worldwide. The most problematic factors in Ukraine's foreign trade are corruption, tariff and non-tariff barriers, access to finance and foreign markets.

Since international trade became an important part of the economic development of the country, it is necessary to intensify the development of the enterprises' foreign economic activity and eliminate the existing obstacles in the business environment of the country.

References

1. Doing business 2020 / The World Bank. URL: www.doingbusiness.org/

ТИЩЕНКО Лілія

студент факультету менеджменту та права

Науковий керівник:

ТОМАШУК Інна

асистент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ РІВНЯ ЦІН І ТАРИФІВ

Ціна як вираз вартості одиниці товару або послуги за конкретних умов місця та часу має певні відхилення від реальної споживної вартості. Саме тому віддавна рівень і динаміка цін були об'єктом статистичного спостереження [1, 2]. Нині державна статистика відстежує та досліджує роздрібні ціни, тарифи на послуги, оптові ціни підприємств, кошторисні ціни на будівельні об'єкти, ціни зовнішньої торгівлі. Окрім того, органи державної статистики здійснюють внутрішньорегіональні та міждержавні порівняння цін і тарифів, аналізуючи їх динаміку, а також обчислюють індекси-дефлятори, щоб оцінити динаміку макроекономічних показників системи національних рахунків, зміни фізичного обсягу виробництва в окремих галузях народного господарства, динаміку споживання різних прошарків населення та купівельну спроможність грошей (табл. 1) [2,3].

Таблиця 1

Основні завдання статистики цін і тарифів

	Характеристика
I	Дослідження рівня, структури й динаміки оптових та роздрібних цін тарифів на послуги;
II	внутрішні регіональні та міждержавні порівняння цін і тарифів;
III	розрахунок індексів-дефляторів для оцінювання динаміки макроекономічних показників системи національних рахунків (СНР), зміни фізичного обсягу виробництва в окремих галузях, динаміки споживання населення та купівельної спроможності грошей.

Джерело: сформовано за результатами дослідження.

Вирішувати ці завдання в умовах ринкових відносин потрібно з використанням особливих методик статистичного спостереження та дослідження, що враховують специфіку об'єкта, а також значущість і можливості подальшого використання отриманих результатів на міждержавному, загальнодержавному, місцевому, галузевому та інших господарсько-адміністративних рівнях [2,3].

Окрім того, здобута інформація про ціни й тарифи широко використовується в маркетинговій діяльності, коли досліджується загальний стан товарного та фінансового ринків і окремих їх сегментів,

вивчаються інвестиційна та страхова діяльність, виробниче, невиробниче та особисте споживання населення, подається загальна оцінка рівня життя, а також під час розгляду інших, не менш суттєвих питань економічної практики.

Статистичні спостереження за динамікою та структурою діючих цін і тарифів на послуги залежно від форми та обсягу реалізації проводяться по-різному.

У зв'язку з різким скороченням частки підприємств, що є прямою державною власністю, суцільне статистичне спостереження за цінами на конкретні товари та послуги зберігається лише на деякі види продукції особливого призначення (військова промисловість, паливно-енергетичний комплекс, видобуток енергоносіїв та дорогоцінних металів тощо) [1,3].

Основною формою статистичного спостереження за рівнем цін і тарифів підприємств та організацій є вибіркові обстеження, що мають регулярний характер та провадяться за стандартними наборами товарів-представників продукції для кожної галузі народного господарства за вибірковим колом одиниць сукупності, які випускають близько 50% загального обсягу товарів у галузі [1,2].

Статистичне спеціальне спостереження за рівнем цін здійснюється щомісячно.

Загальні індекси за рік обчислюють за так званою рекурсивною схемою як добуток помісячних ланцюгових індексів (табл. 2) [1,3].

Таблиця 2

Специфіка застосування індексного методу

№	Індекс розрахунку	Характеристика
I	Індекс цін виробників промислової продукції	Розраховується на основі спостереження за змінами цін виробників (без податку на до-дану вартість та акцизного збору) на відібрані товари-представники по вибірковому колу підприємств області.
II	Індекс цін виробників сільськогосподарської продукції	Розраховується діленням валової продукції сільського господарства звітнього року у фактичних цінах на валову продукцію сільського господарства звітнього року в цінах попереднього року.
III	Зведені індекси цін на продукцію промисловості	Щомісячно обчислюють за формулою Ласпейреса. Індекс цін за рік обчислюють за рекурсивною схемою (на підставі помісячних ланцюгових індексів).
IV	У капітальному будівництві	Індекс цінобчислюють на підставі динаміки цін на окремі елементи технічної структури капітальних вкладень з урахуванням частки їх вартості в загальному обсязі цих вкладень.
V	Індекси тарифів на вантажні перевезення	Обчислюють за кожним видом транспорту та в цілому, виходячи з індивідуальних індексів тарифів і загальної виручки за окремі види перевезень звітнього періоду.

Джерело: сформовано за результатами дослідження.

Статистика цін утворює самостійний блок в статистиці ринку. Її показники допомагають дослідити дію ринкового механізму і разом з тим органічно входять в систему показників рівня життя, фінансової діяльності, служать як дефлятор будь-яких вартісних показників [1, 3]. Аналіз цін – важлива умова статистичного забезпечення ціноутворення в маркетингу. Основне завдання статистики цін - відобразити і проаналізувати стан і поведінку цін, їх рівень, коливання і динаміку.

Список використаних джерел

1. Біляївський І. К. Статистика ринку товарів і послуг. URL: <https://studfiles.net/preview/5722523/>.
2. Герасименко С.С., Головач А.В., Єрина А.М. Статистика: Підручник / за наук. ред. Герасименка С.С. URL: <https://works.doklad.ru / Inh1eeSyxtY.html>.
3. Томашук І.В. Аналіз та статистика ресурсного потенціалу сільських територій аграрного сектору України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління: Електронне наукове фахове видання. Вип. 5 (10) / 2017. С. 142-148.

ТОКМАН Дар'я

студент факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник:

МАРИНА Анна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління і фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ПОКАЗНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У 2014-2018 РР.

Фондовий ринок країни є своєрідним відображенням стану фінансової системи країни, особливо тоді, коли його капіталізація складає значну частку ВВП, як, наприклад, у США, Японії, країнах Євросоюзу. Щодо України, то капіталізація фондового ринку у 2018 році збільшилася на 37,23%, однак ступінь впливу фондового ринку на стан економіки залишається незначним внаслідок нерозвиненості даного сектору фінансової системи держави.

Показники капіталізації фондового ринку України не можна вважати об'єктивними з таких причин: концентрація угод переважно в позабіржовому ринку; поширення приватних акціонерних товариств (раніше – закритих акціонерних товариств); незначна питома вага емітентів, акції яких включені в котирувальні та позалістингові списки організаторів торгів; низька активність торгів пайовими цінними паперами.

Найбільшою фондовою біржою на якій здійснюються торгівля цінними паперами України є «Фондова біржа ПФТС». Біржа є кореспондованим членом Світової Федерації Фондових Бірж та членом Міжнародної Асоціації бірж СНД.

Торги відбуваються в електронній формі, в робочі дні з 11:00 до 17:00 за київським часом (GMT + 2). За результатами торгів розраховується та публікується індекс ПФТС.

За результатами торгів на біржі на підставі середньозважених цін по операціям та угодам щодня розраховується український біржовий (фондовий) індекс – індекс ПФТС. Індекс ПФТС разом з індексом UX є основними показниками стану фінансового ринку України. До «індексного кошику» входять найбільш ліквідні акції, з якими здійснюється найбільша кількість угод.

Перелік акцій для розрахунку індексу формується Індексним комітетом ПФТС на підставі даних про ринкову капіталізацію, обсяг торгів, кількість угод, та інших факторів, що впливають на ліквідність акцій. Показники капіталізації фондового ринку у 2014-2018 рр. наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Показники розвитку фондового ринку та соціально-економічного розвитку України у 2014-2018 рр.

Рік	Капіталізація фондового ринку України за лістингом ПФТС, млн. грн.	Темп приросту капіталізації ПФТС, %	ВВП України, млн. грн.	Темп приросту ВВП, %
2014	437,16	-	1365123	-
2015	350,35	80,14	1430290	104,77
2016	223,3	63,74	2034430	142,24
2017	286,19	128,16	2445587	120,21
2018	473,33	165,39	3083409	126,08

Джерело: обчислено за даними [1]

З аналізу даних видно, що фондовий ринок є більш чутливим до економічних коливань, ніж ВВП. З огляду на поведінку темпів приросту капіталізації, вона реагує на економічну ситуацію із значним випередженням – в один або два роки – порівняно з динамікою ВВП. Наприклад, темп приросту у 2015 році корелює із значним зростанням ВВП у 2016 році; падіння капіталізації у 2016 році тягне за собою спад темпів економічного зростання у 2017 році; водночас зростання капіталізації у 2017 році пов'язано із збільшенням реального ВВП на 5,87% у 2018 році тощо. Очевидно, що падіння рівня капіталізації та її темпів у 2016 році порівняно з 2015 роком є попередженням про досить вагоме скорочення темпів зростання реального ВВП у 2017-2018 роках.

Валовий внутрішній продукт як достатньо інертна величина значно повільніше реагує на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, що викликають циклічні коливання. Така ситуація може бути пояснена, з одного боку, впливом однакових факторів, які обумовлюють характер коливання, та відмінних факторів, серед яких значними виступають очікування інвесторів, що досить швидко відображається на ситуації на фондовому ринку, однак достатньо повільно відбивається на реальному секторі, та випадкові фактори (політичні події, зміна в поведінці інвесторів тощо).

Капіталізація являє собою поточну ринкову вартість компаній, цінні папери яких котируються на фондовому ринку. Рівень капіталізації підприємств в економіці значною мірою обумовлюється рівнем розвитку фінансових відносин та фінансових інститутів в економіці. Динаміка капіталізації в Україні за період 2014-2018 рр. характеризується зростаюче-спадною хвилею, пік якої припадає на 2017 рік, за темпом зростання капіталізації фондового ринку на 64,42 %. Валовий внутрішній продукт реагує на зміну економічної кон'юнктури більш повільно, що обумовлюється його інертністю, проте з деякою впевненістю можна стверджувати, що динаміка капіталізації носить випереджальний характер

по відношенню до динаміки ВВП, однак зі значно більшою еластичністю до впливу зовнішніх факторів.

Список використаних джерел

1. МинфинМедиа. URL: <https://index.minfin.com.ua> (звернення 18.11.2019)
2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2019 URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>. (звернення 18.11.2019)
3. Ярошевська О.В. Капіталізація фондового ринку України: проблеми оцінки і зростання. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 271-273. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/12-2015/62.pdf> (звернення 18.11.2019)

ТОМША Ауріка

студент ННІ обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник:

ПАРАНИЦЯ Надія

к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Одним із визначальних чинників забезпечення стабільного й безпечного розвитку нашої держави є демографічний стан. Тому проблеми демографічного стану необхідно розглядати першочергово як результат функціонування держави. Демографічна ситуація країни характеризує відтворення населення в просторовій та часовій визначеності. Демографічний чинник поряд з іншими соціально-економічними факторами впливає на рівень трудової активності населення. Соціально-демографічна ситуація в державі формується залежно від розвитку процесів відтворення населення та міграційних процесів. Аналіз сучасної демографічної ситуації, а також її динаміки протягом останніх років свідчить про наявність в Україні поряд із соціально-економічними проблемами глибокої демографічної кризи.

Демографічна криза останнього десятиріччя стала наслідком деформацій, які відбувалися (зменшення населення внаслідок попередніх криз — Першої світової війни, Голодомору 1931—1934 рр. та Другої світової війни) і ще відбуваються в Україні.

Детальним вивченням причин виникнення демографічної кризи в Україні займався А.Ковальчук [1,с.29-33], визначенням основних тенденцій розвитку трудових ресурсів України та її вплив на економічну безпеку на ґрунті демографічного потенціалу досліджували Н.Статівка, А.Смаглюк [2,с.1-8], а демографічну ситуацію вивчали Г.Осауленко [3,с.21-26], О.Палієнко [4,с.133-136]. Не дивлячись на дослідженні питання, досі актуальним є аналіз сучасного стану демографічної ситуації в Україні, визначення впливу факторів та прогнозування на майбутні роки.

Починаючи з 2013 року в Україні поступово почала зменшуватися народжуваність, а найбільш різке її падіння було зафіксоване у 2015 році. Лише в трьох областях за останні роки було зафіксовано зростання населення, а саме в Закарпатській, Рівненській та Київській областях. Найпомітніше кількість населення знизилася в Чернігівській, Донецькій, Луганській і Черкаській областях. Тому необхідно розглянути динаміку чисельності населення за останні десять років (рис.1).

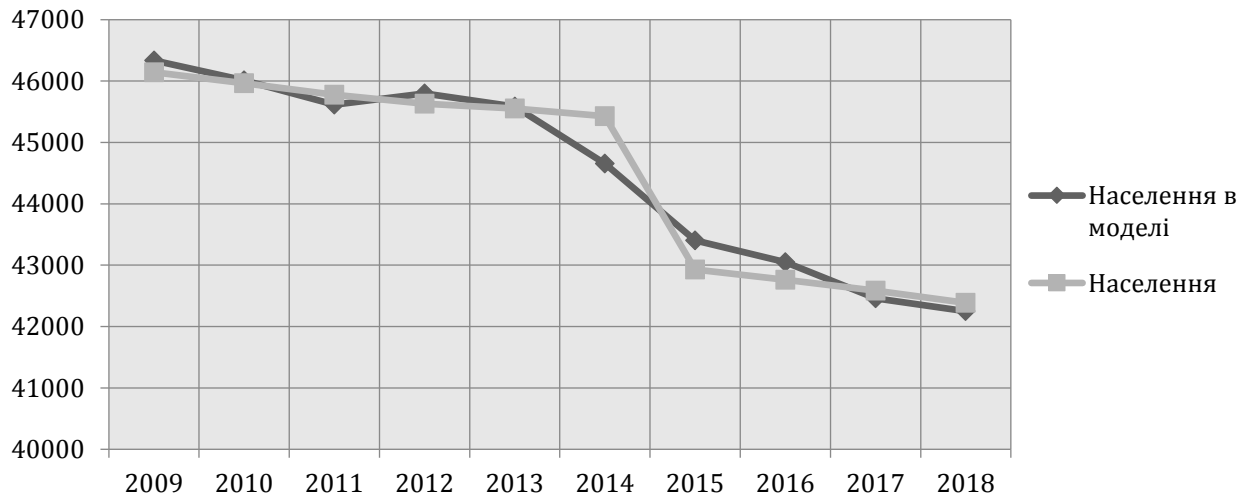


Рис.1. Динаміка чисельності населення за 2009-2018 рр., тис. осіб
 Джерело: побудовано автором за даними [5]

Динаміка чисельності населення на рисунку вказує на зменшення кількості з 2014 року. Для дослідження побудовано модель типу (формула 1):

$$y = \beta_0 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \beta_3 \cdot x_3 \quad (1)$$

де y – населення, тис.осіб, яке залежить від трьох факторів: x_1 – кількість народжених, тис.осіб, x_2 – кількість померлих, тис.осіб, x_3 – міграція, тис.осіб.

Після виконаних розрахунків за допомогою регресійного аналізу маємо модель вигляду:

$$y = 29532,23 + 13,82x_1 + 13,77x_2 - 1,06x_3$$

(±2549,6) (±5,68) (±7,24) (±11,05)

Побудована модель є якісною. ($R^2 = 0,95$, критерій Фішера 43,58), t -статистика коефіцієнтів моделі ($t_{\beta_1} = 11,58$, $t_{\beta_2} = 2,43$, $t_{\beta_3} = 1,89$, $t_t = 2,37$) показує, що коефіцієнти β_1 , β_2 є значущими, а β_3 не значущий, тобто, фактор x_3 (міграція) не має суттєвого впливу на значення кількості населення. Тому в подальшому із моделі ми його виключимо, в результаті чого отримуємо модель виду:

$$y = 29647,12 + 13,53x_1 + 14,04x_2$$

(±2278,43) (±4,46) (±6,18)

Дана модель є якісною ($R^2 = 0,95$, критерій Фішера 76,14), t -статистика коефіцієнтів моделі ($t_{\beta_1} = 3,03$, $t_{\beta_2} = 2,38$, $t_t = 2,37$), вказує на те, що вони є значущими. Отже, на основі даної моделі можна знайти прогноз моделі можна зробити прогноз, який наведено в табл.1.

Таблиця 1

Прогноз чисельності населення на 2019-2021 рр.

Період	2019	2020	2021
Населення, тис. осіб	29686,33492	29699,09298	29711,85103

Джерело: побудовано автором за даними [5].

Якщо народжуваність збільшиться на 1 тис. осіб, то населення збільшиться на 13,82 одиниць, а якщо смертність зменшиться на 1 тис. осіб, то населення збільшиться на 14,04 тис. осіб. Прогноз показав, що протягом трьох років населення зменшиться у середньому на 29 699 тис. осіб.

Список використаних джерел

1. Ковальчук А.Ю. Характеристика соціально-демографічної ситуації та соціально-значущих захворювань в Україні. № 1 (99). 2014. С.29-33.
2. Статівка Н.В., Смаглюк А.А. Демографічна складова економічної безпеки України. Теорія державного управління. №1. 2011. С.1-8.
3. Осауленко О.Г. Демографічна статистика в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Демографія та процеси. 2004. С.21-26.
4. Палієнко О.А. Демографічна криза в Україні: шляхи її подолання. Молодий вчений. №9.1(49.1). 2017. С.133-136.
5. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 02.10.2019).

ФЕЛОНЮК Ольга

студент факультету економіки

Науковий керівник:

ТРОСТЯНСЬКА Карина

к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ІНДЕКС DOING BUSINESS ТА ЛЕГКІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку економіки України засвідчує, що проблема збитковості та банкрутства підприємств є досить актуальною. Досить суттєвий вплив на кількість збиткових підприємств та потенційних банкрутів має те, що в Україні складно вести бізнес. Також цьому сприяє загальний економічний стан в країні та складна політична ситуація.

За результатами численних досліджень, існує сильний взаємозв'язок між покращенням правил ведення бізнесу в країні та зростанням економіки. Для порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу Світовим банком на основі річних даних про реформи у кожній країні розраховується індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index).

Є десять внутрішніх індикаторів, на яких базується загальний індекс, вони і дають оцінку аспектам ведення бізнесу:

1. Реєстрація підприємства;
2. Робота з дозволами на будівництво;
3. Підключення до електромережі;
4. Реєстрація власності;
5. Отримання кредитів;
6. Захист прав міноритарних акціонерів;
7. Система оподаткування;
8. Міжнародна торгівля;
9. Забезпечення виконання контрактів;
10. Закриття неплатоспроможних підприємств.

На основі річних даних щодо проведених реформ країни з урахуванням думок експертів з країни, що оцінюється, Світовий банк регулярно розраховує Індекс легкості ведення бізнесу, який дозволяє проаналізувати та водночас порівняти простоту підприємницької діяльності між різними країнами світу.

За даними рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2019 [1] Україна зайняла 71 сходинку зі 190 можливих, та має 68,25 балів (рис.1). Важливо зазначити, що у порівнянні з 2018 роком Україна піднялася в цьому рейтингу на 5 позицій, додавши 2,5 бали.

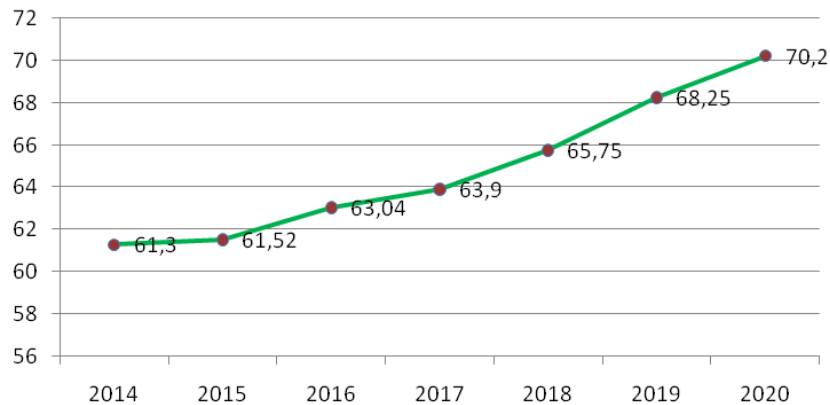


Рис. 1. Оцінка України за рейтингом легкості ведення бізнесу Doing Business

Джерело: побудовано самостійно за Doing Business-2014-2020 [1].

Україна покращила свої позиції у рейтингу шляхом поліпшення показників захисту міноритарних акціонерів (72 позиція замість 81), розвитку інженерно-транспортної інфраструктури (30 позиція замість 35), що відзначили дослідники Світового банку. Також поліпшилася міжнародна торгівля (торгівля через кордони стала простішою) через що спостерігається перехід на 78 місце замість 119. З 82 на 57 позицію відбувся рух показника забезпечення виконання контрактів. Україна отримала 145 місце, піднявшись зі 149, у питанні розв'язання проблем із платоспроможністю. Незначне поліпшення також зафіксовано за показником реєстрації власності (з 64 на 63 місце). Напрямки питань реєстрації підприємств та підключення до електромереж принесли негативний вплив, за ними Україна знизилася з 52 на 56 місце та з 128 на 135 відповідно.

Також спостерігається погіршення в доступі до отримання кредитів та питаннях оподаткування, які стримують Україну зайняти вищі місця в рейтингу.

Очолює рейтинг Нова Зеландія (маючи 86,59 балів), а також перші десять країн, в яких найбільш сприятливі умови для ведення бізнесу: Сінгапур, Данія, Південна Корея, Гонконг, Грузія, Норвегія, США, Великобританія та Македонія.

Поряд з Україною в рейтингу знаходяться: на 69 місці – В'єтнам з 68,36 балами, на 70 місці – Киргизька Республіка (68,33); на 72 – Греція (68,08), на 73 місці – Індонезія (67,96 балів).

Потрібно відзначити, що спостерігається позитивна тенденція положення України серед інших країн в даному рейтингу. Якщо порівнювати 2013 та 2019 роки, то можемо спостерігати явне покращення ситуації. Адже за цей період позиція України в рейтингу майже вдвічі покращилася (з 137 на 71 місце). Наразі, за даними рейтингу Doing Business-2020, Україна посідає 64 місце і має 70,2 бали (рис. 2).

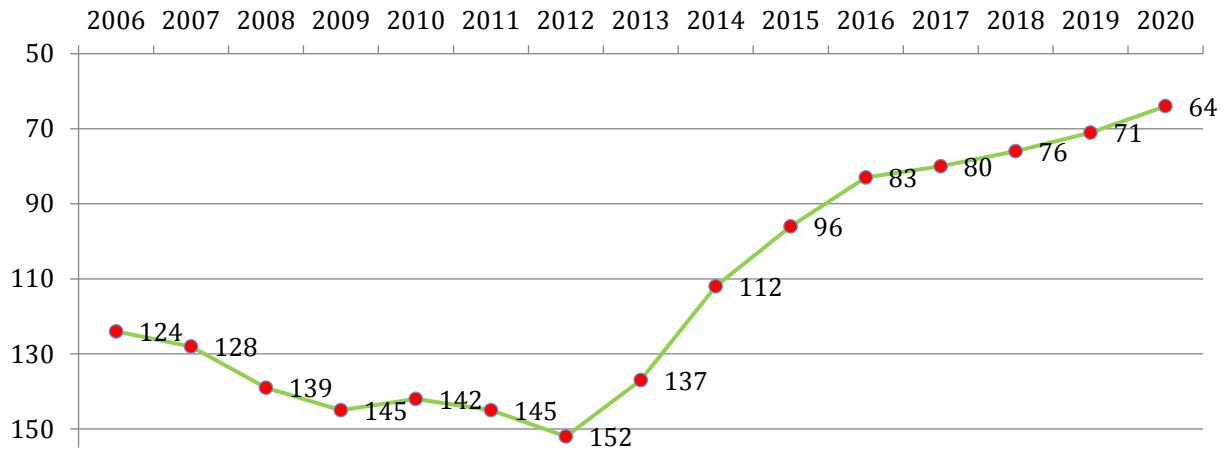


Рис. 2. Місце України в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business

Джерело: побудовано самостійно за Doing Business-2006-2020 [1]

З полегшенням умов ведення підприємницької діяльності в Україні, про що свідчить динаміка індексу Doing Business, вірогідне у майбутньому зменшення кількості збиткових підприємств та підприємств-банкрутів. Якщо подивитися на місце нашої країни в рейтингах, то можна побачити, що бізнес в Україні вести легко. Але рейтинг не враховує інфляційні процеси, вартість кредитних ресурсів, рівень прибутковості бізнесу, конкуренції, наявності власних виробів, забезпеченість кваліфікованими робітниками, рівень корупції, рівень довіри у бізнес-середовищі, підприємницьку культуру. Крім того, оскільки для розрахунку показників беруть дані з 1-2 великих міст країни, нівелюється існуюча міжрегіональна неоднорідність економіки.

Все ж таки, можна поглянути на умови ведення українського бізнесу і з іншого боку. Технології, які застосовують у сучасності, дійсно полегшують ведення бізнесу: електронне адміністрування податків і зборів; спрощена система оподаткування і можливість вести спрощений бухгалтерський облік; введення електронних фіскальних чеків та цифрових гаджетів у якості касових апаратів; банківські онлайн сервіси; один з найдешевших у світі високошвидкісний Інтернет та великий рівень охоплення мережею.

Список використаних джерел

1. The World Bank. Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media>

ШЕРЕМЕТ Олександра

студент факультету економіки і міжнародних відносин
Університет економіки в Кракові

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ**

Все більше уваги приділяється аналізу конкурентних переваг забезпечення сталого і поступального функціонування регіонів складових їх територій, і на основі цього - розробці стратегій розвитку останніх. Тривала економічна криза в більшості суб'єктів Республіки Польщі підвищила значимість вироблення і реалізації ефективного інституційного механізму управління соціально-економічним розвитком територій.

Основним документом самоврядування в Республіці Польща є Стратегія розвитку воєводства. Ключовим завданням самоврядування воєводства є проведення політики розвитку регіону таким чином, щоб воєводство було привабливим місцем для життя, навчання, роботи та проведення вільного часу.

В стратегії визначено основні проблеми розвитку регіонів:

- 1) низькі інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність;
- 2) нерозвинена виробнича та соціальна інфраструктура;
- 3) низька конкурентоздатність;
- 4) зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;
- 5) слабкі міжрегіональні зв'язки;
- 6) нераціональне використання людського потенціалу (зайнятість населення) тощо.

Вирішення цих проблем передбачається на підґрунті виконання чотирьох стратегічних завдань: підвищення конкурентоздатності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу; розвиток трудових ресурсів; розвиток міжрегіональної співпраці; створення інституційних умов для розвитку регіонів.

Виходячи з положень стратегії, приймаються всі документи, що стосуються проведення політики розвитку, включаючи регіональну операційну програму, що фінансується з європейських фондів.

Дослідження про результати регіонального розвитку в Республіці Польща займається ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку).

Статистичний аналіз ресурсного забезпечення ОЕСР, спрямований на поліпшення умов розвитку підприємств та інвестиційного клімату для внутрішніх і міжнародних інвесторів в Польщі. Візит ОЕСР пов'язаний з

програмою LEED (Місцевий економічний розвиток та зайнятість), реалізованою цією організацією, ідея якої полягає в наданні консультацій урядам та громадам у сфері адаптації до економічних змін.

Організація економічного співробітництва та розвитку (анг. Організація економічного співробітництва та розвитку, в короткій ОЕСР) є міжнародною міжурядовою економічною організацією, що об'єднала 34 високорозвинених країн (в тому числі листопада 1996 року Польща), який поєднує в собі прийняття принципів демократії та ринкової економіки. ОЕСР включають в себе позитивний досвід, намагаються знайти шляхи вирішення спільних проблем, скоординувати внутрішню та міжнародну політику, які, особливо в час мондіалізації економіки, мають формувати все більше і більше однорідний ансамбль.

Для наочності наведемо приклад оцінки ризику в регіоні (таблиця 1) [1,2].

Таблиця 1

Приклад оцінки ризику в регіоні

Критерій	Значення ознак критерію	Ступінь ризику	рівень	Коефіцієнт важливості
Історія подій (кількість випадків у минулому)	0	маленький	1	2
	Від 1 до 4	середній	2	
	Понад 4	великий	3	
Чутливість (відсоток населення, що може бути в небезпечній зоні)	Менше 1%	маленький	1	5
	Від 1% - 10%	середній	2	
	Вище 10%	великий	3	
Ступінь небезпеки (у відсотках від населення, що безпосередньо постраждало від події)	Менше 5	маленький	1	10
	5% - 25%	середній	2	
	вище	великий	3	
Ймовірність (шанс виникнення протягом року)	Менше ніж 1 на 1000	маленький	1	7
	Від 1 в 1000 до 1 в 10	середній	2	
	Більше ніж 1 на 10	великий	3	

Джерело: розраховано автором за даними [1, 2]

Розроблення стратегій є результатом необхідності визнання в одному документі багаторічні інвестиційні проекти, реалізовані воєводствами та стратегічні програми, які є найважливішими інструментами управління регіональним розвитком

Список використаних джерел

1. Ministerstwo Obrony Narodowej. Zarządzanie regionalnymi zasobami logistycznymi w sytuacjach kryzysowych. UEL: http://csikgw.wp.mil.pl/pl/30_9.html
2. Grocki R., Zarządzanie kryzysowe. Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Warszawa, 2000.
3. Bozarth C., Handfield R. B. Wprowadzenie do zarządzania operacjami i łańcuchem dostaw, Kompletny podręcznik logistyki i zarządzania dostawami, Helion, Gliwice 2007.
4. Kosowski B., Sprawne i elastyczne zarządzanie w kryzysie, Difin, Warszawa 2008.
5. Kołodziński E., Istota inżynierii systemów zarządzania bezpieczeństwem, WWW.uwm.edu.pl/MZK/download/istota%20inzynierii.pdf
6. Sienkiewicz P., Świeboda H., Wieleba R., Żwirek K., Model regionalnego inteligentnego systemu wspomagania decyzji o użyciu zasobów logistycznych ratownictwa. Konferencja naukowa: Infrastruktura bezpieczeństwa publicznego wyzwania cywilizacyjne-ogólnokrajowe i lokalne, 23 kwietnia, Płońsk 2010.
7. Nowak E., Logistyka w sytuacjach kryzysowych, AON, Warszawa 2009.
8. Wasylko M., Nauczyciele i mistrzowie ekonomii, AON, Warszawa 2009.
9. Кравченко Т. В. Адаптивне моделювання стратегії економічного розвитку регіону : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / Кравченко Тетяна Володимирівна; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т». – Київ, 2016. – 264 с.

ШТАМБУРГ Оксана

студент факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник:

МАРИНА Анна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління і фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ОЦІНКА РІВНЯ БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Банківська система України є однією із важливих складових фінансового ринку. На сьогодні вітчизняні банки діють за умов підвищеної ризиковості ринкового середовища. Це ставить підвищені вимоги до забезпечення та підтримки їх фінансової стійкості, вибору раціонального варіанту розміщення фінансових ресурсів, оцінки та контролю ризиків. Сучасна банківська система не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки в достатніх обсягах, зокрема й через низький рівень захищеності та стабільності. Таким чином, актуальним є дослідження проблем сучасного розвитку банківської системи України та оцінка поточного рівня банківської безпеки.

Протягом останніх років банківська система України характеризується постійними змінами, які відображаються у коливаннях її основних фінансових показників. Політична та економічна криза 2014-2017 рр., значно послабила і стан банківської системи країни. Певним узагальнюючим показником як розвитку, так і стабільності й захищеності інтересів банківських структур є рівень банківської безпеки, який обчислюється відповідно до Методичних рекомендацій розрахунку рівня економічної безпеки України [1].

Динаміку основних індикаторів банківської безпеки України у 2014-2018 рр. наведено на рис. 1. Аналізуючи отримані показники, можна зробити висновок, що частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів наданих банками резидентами України значно зросла за останні роки, при чому що оптимальне значення індикатора становить 2%. В 2014 р. цей показник складав 7,7 %, а в 2018 р. – 54,31%, що свідчить про критичний стан індикатору. Таке стрімке зростання прострочених кредитів прямо впливає на інвестиційні можливості банківських установ.

Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті протягом 2014-2018 рр. зменшилась з 151,19% до 115,02%, що є позитивною тенденцією і свідчить про покращення стану банківської безпеки. Оптимальне значення цього показника встановлено на рівні 90-110%, значення на рівні 130% вважається задовільним, 140% –

незадовільним, 160% – небезпечним, 180% – критичним. Тобто в останні роки стан цього індикатору є задовільним.

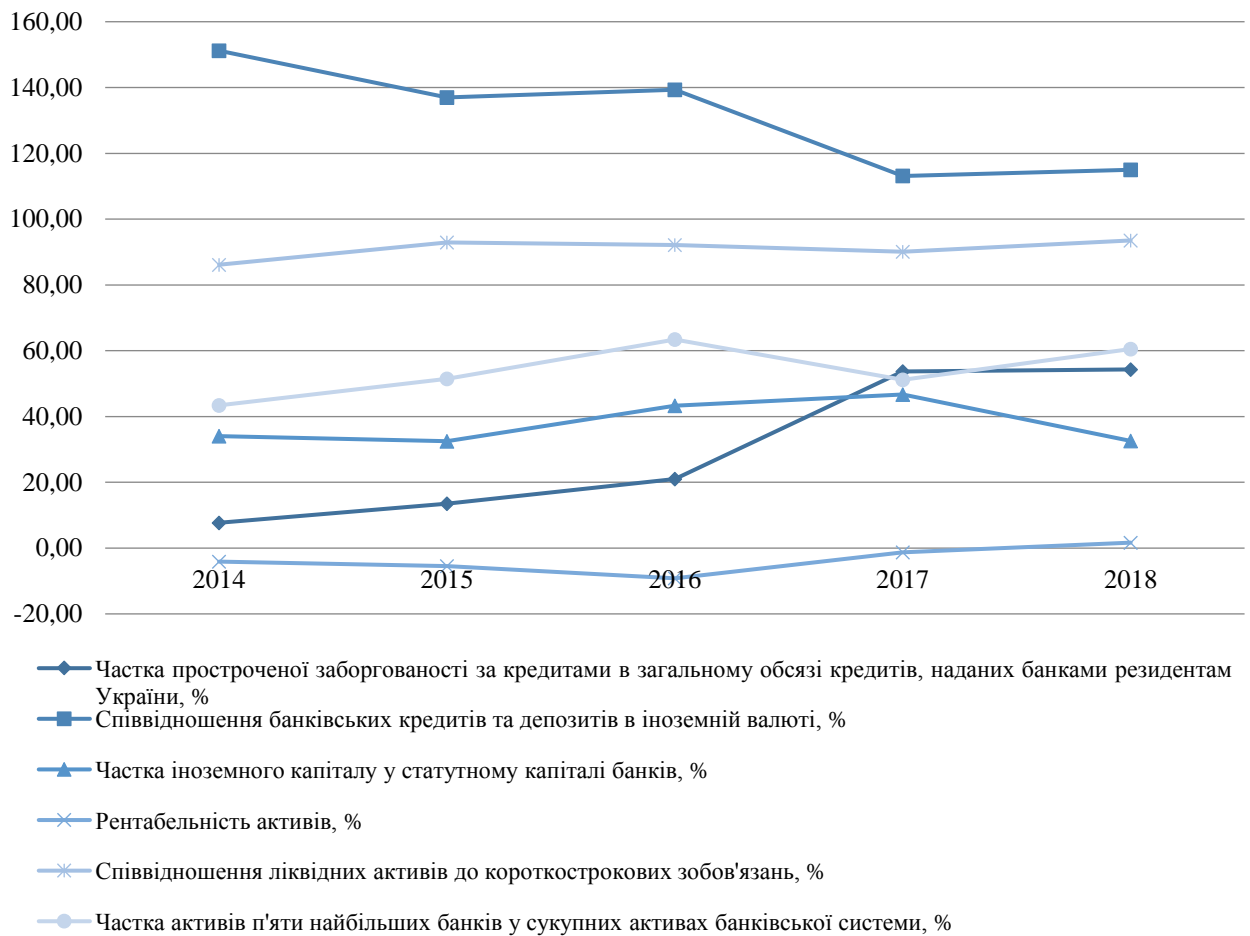


Рис.1 Динаміка індикаторів стану банківської безпеки України
Джерело: обчислено та побудовано автором за даними [2]

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зростала протягом 2014-2017 рр. з 34% до 46,7%. Оптимальне значення даного індикатора має становити 20-25 %. Натомість значення в інтервалі 41-60 % є критичним і вказує на велику ймовірність втрати контролю над банківською системою. У 2018 р. частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зменшилася порівняно з попереднім роком і склав 32,6%. Значення цього індикатора в інтервалі 31-35 % оцінюється як незадовільне.

Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів збільшилося з 2,05 разу у 2014 р. до 2,89 разу у 2018 р, що перевищує критичне значення, що характеризує рівень безпеки як украй низький.

Значення рентабельності активів за аналізований період були від'ємними, тобто рівень безпеки за цим показником можна охарактеризувати як абсолютно небезпечний. Лише у 2018 р. значення рентабельності активів склало 1,66% та знаходилося в діапазоні між оптимальним і задовільним рівнями.

Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань у 2018 р. збільшилося на 7,38% порівняно з 2014 р. та склало 93,52%, тобто наближено до оптимального.

Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних банківських активах України збільшилася на 17,1% за аналізований період та склала 60,5%. Систематичне збільшення цього показника є негативною тенденцією і загрожує фінансовій безпеці банків України.

Інтегральний показник дає уявлення про рівень фінансової безпеки банківської системи в цілому, і на відміну від коефіцієнтного аналізу, не розпорошує увагу на кілька десятків показників. Його розрахунок дозволяє провести більш ефективний аналіз рівня фінансової безпеки банківської системи та зробити певні прогнози на майбутнє [3, с.173].

Результати розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи України наведені на рис. 2.

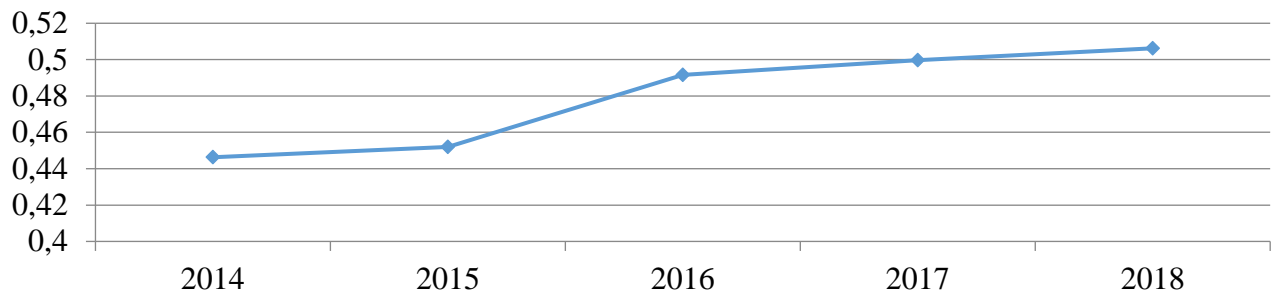


Рис. 2 Динаміка інтегрального індикатора банківської безпеки України за 2014–2018 рр.

Джерело: обчислено та побудовано автором за даними [2]

Інтегральний індикатор фінансової безпеки банків підвищився з 0,446 у 2014 р. до 0,506 у 2018 р. Розрахунки підтверджують, що рівень безпеки в банківському секторі в 2014–2018 рр. мають позитивні тенденції щодо підвищення рівня фінансової безпеки банків України, але все ж значення цього показника визначається як незадовільне.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua.
3. Васильчишин О.Б. Фінансова безпека банківської системи України: філософські детермінанти: моногр. Тернопіль, 2017. 358 с.

ЯЦЕНКО Єлизавета

студент факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник:

МАРИНА Анна

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління і фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ОЦІНКА СТАНУ ТОП-20 БАНКІВ УКРАЇНИ

Надійна та розвинена банківська система є однією з вагомих складових фінансової сфери та є гарантом стабільного розвитку економіки будь-якої країни. На сьогоднішній день банківська діяльність в Україні здійснюється в умовах політичних та економічних кризових явищ, тому надзвичайно актуальним є питання якісної діагностики банківської системи, передбачення ймовірних криз та мінімізації їх негативних наслідків для всіх суб'єктів економічних відносин задля гарантування економічної безпеки країни.

Мета роботи полягає у визначенні ТОП-20 банків України на основі аналізу сучасного стану функціонування банківського сектору за допомогою абсолютних та відносних показників. Програма реформ фінансового оздоровлення банківської системи НБУ призвела до значного скорочення кількості банків та радикально змінила порядок функціонування найбільш важливих системних банків, адже потенційні труднощі у їхній роботі можуть мати негативний вплив на роботу всієї фінансової системи. Оновлена методологія визначення системно важливих банків від 01.07.2019 з урахуванням рекомендацій Європейського наглядового органу та міжнародних практик дала змогу збільшити кількість таких банків майже в тричі у порівнянні з 2016 роком. В Україні системно важливими є 14 банків: Приватбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Укргазбанк, Альфа-банк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ, Укрсиббанк, Таскомбанк, Універсал банк, Кредобанк ОТП банк, Південний [1].

Згідно Постанови № 130 від 07.11.2019 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» Національний банк прийняв рішення перенести з 11 липня 2020 року до 1 січня 2021 року термін приведення банками розміру статутного та регулятивного капіталу до 300 млн грн. Діючі на сьогодні норми законодавства вимагають від банків поступового збільшення розміру статутного капіталу до 500 млн грн до 11 липня 2024 року. Такі вимоги в подальшому можуть призвести до поступового скорочення кількості діючих банків [2].

Згідно рейтингу ТОП-20 найстійкіших банків України, кількість установ, розмір статутного капіталу яких становить 300 млн. грн. та більше

складає 19 або 95% від усієї кількості, а кількість банків, розмір статутного капіталу яких становить менше 500 млн. гривень складає 5%. Отже, на теперішній час розмір статутного капіталу майже усіх аналізованих банків відповідає вимогам НБУ. Рейтинг найбільших банків України за розміром статутного капіталу наведено на рис. 1).

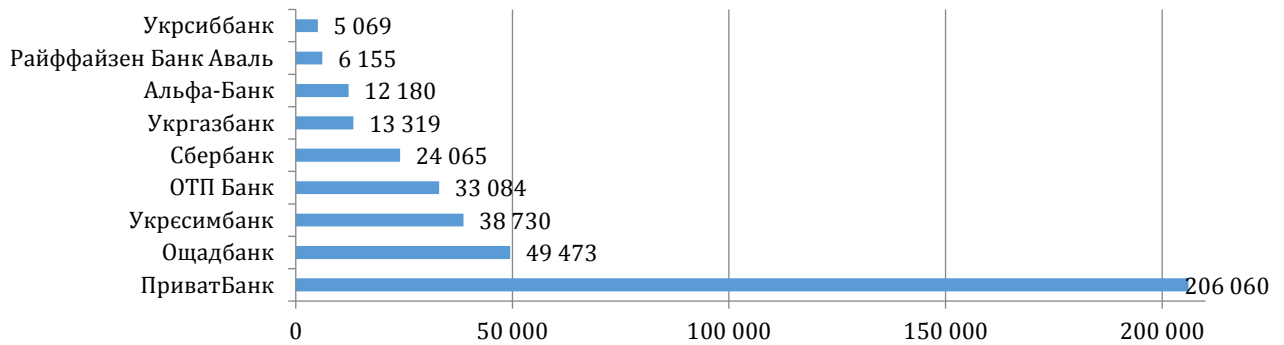


Рис. 1. Рейтинг банків України за розміром статутного капіталу станом на 01.10.2019 р., млн. грн

Джерело: побудовано автором за даними [3].

Під час моніторингу стану та розвитку банківської системи важливе місце відводиться оцінюванню рівня конкуренції на ринку банківських послуг та концентрації банківської системи. У табл.1 наведені дані за обсягами активів, власного капіталу та зобов'язань ТОП-20 банків країни.

Таблиця 1

Рейтинг стійкості банків України за підсумками 3-х кварталів 2019 р.

№	Банк	Активи, млн. грн	Частка банку X_i	Власний капітал, млн.грн	Частка банку X_i	Зобов'язання, млн.грн	Частка банку X_i
1	Райффайзен Банк Аваль	78 716	6,46%	11 674	7,64%	67 042	6,52%
2	Укрсиббанк	51 090	4,19%	6 271	4,10%	44 819	4,36%
3	ОТП Банк	40 374	3,31%	7 290	4,77%	6 186	0,60%
4	Прокредит банк	22 123	1,82%	3 515	2,30%	18 609	1,81%
5	Креди Агриколь Банк	36 134	2,96%	4 741	3,10%	31 393	3,05%
6	Кредобанк	18 341	1,50%	2 384	1,56%	15 956	1,55%
7	ПУМБ	51 444	4,22%	8 415	5,51%	43 029	4,19%
8	ПриватБанк	287 610	23,60%	47 195	30,88%	240 414	23,40%
9	Укргазбанк	104 438	8,57%	6 419	4,20%	98 020	9,54%
10	Укресимбанк	143 216	11,75%	9 977	6,53%	133 239	12,97%
11	Альфа-Банк	65 589	5,38%	6 531	4,27%	59 058	5,75%
12	Правекс Банк	5 170	0,42%	1 957	1,28%	3 213	0,31%
13	Універсал Банк	13 604	1,12%	1 678	1,10%	510	0,05%
14	Ощадбанк	209 779	17,21%	18 750	12,27%	191 030	18,59%
15	Ідея Банк	5 201	0,43%	834	0,55%	4 367	0,42%
16	Пивденний	25 339	2,08%	2 766	1,81%	22 573	2,20%
17	Таскомбанк	18 170	1,49%	2 457	1,61%	15 714	1,53%
18	Сбербанк	27 502	2,26%	8 108	5,31%	19 395	1,89%
19	А-Банк	5 646	0,46%	914	0,60%	4 732	0,46%
20	Мегабанк	9 254	0,76%	953	0,62%	8 302	0,81%

Джерело: побудовано автором за даними [3].

Найбільшу частку за активами мають такі банки: ПриватБанк (23,6%), Ощадбанк (17,21%), Укресимбанк (11,75%), Укргазбанк (8,57%) та Райффайзен Банк Аваль (6,46%). Частка інших банків складає від 0,46% до 4,19%. За власним капіталом спостерігається аналогічна відсоткова структура. Найбільші частки за зобов'язаннями мають ПриватБанк (23,40%), Ощадбанк (18,59%), Укресимбанк (12,97%), Укргазбанк (9,54%), Райффайзен Банк Аваль (6,52%) та Альфа-Банк (5,75%).

Сукупна частка 10 лідерів ринку банківських послуг (X10) у третьому кварталі 2019 р. склала 73,8 %, коефіцієнт концентрації Ск (k=4) 0,12, коефіцієнт інтенсивної конкуренції Ік 0,16, індекс Херфіндаля-Хіршмана та загальний індекс галузевої концентрації ССІ 0,29. Згідно отриманих результатів можна дійти висновку, що ринок банківських послуг України є конкурентним. У процесі розрахунку показників встановлено, що рівень концентрації в банківській системі України підвищується з одночасним зниженням рівня конкуренції. За умови ефективного банківського нагляду зростання конкуренції стимулює банки до диверсифікації ризиків, тим самим сприяє зміцненню банківської системи. Таким чином, дії Національного банку України, як основного регулятора фінансового сектору, мають бути спрямовані на забезпечення стабільності банківської системи (за умови, що це не перешкоджає досягненню цінової стабільності), зростання конкуренції на ринку, достатньої кількості фінансових установ та доступності послуг для споживачів.

Проведений аналіз свідчить про досить стійкі позиції десяти лідерів ринку, які як за активами, так і за зобов'язаннями і статутним капіталом займають передові місця. Незмінними «локомотивами» вітчизняної банківської системи є ПриватБанк, Ощадбанк, Укресимбанк, Укргазбанк та Райффайзен Банк Аваль. До негативних тенденцій в банківському секторі слід віднести поступове зниження конкуренції між фінансовими установами.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 20.11.2019).
2. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 20.11.2019).
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/> (дата звернення 20.11.2019).

ЗАКЛАДИ ОСВІТИ ТА НАУКИ – УЧАСНИКИ

XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці»

1. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie;
2. Uniwersytet Gdański;
3. Белорусский государственный аграрный технический университет;
4. Белорусский государственный экономический университет;
5. Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации;
6. Бердянський університет менеджменту і бізнесу;
7. Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;
8. Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету;
9. Державна установа «Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України»;
10. Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. Долишнього НАН України»;
11. Державна фіскальна служба України;
12. Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;
13. Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет»;
14. Державний університет «Житомирська політехніка»;
15. Державний університет інфраструктури та технологій;
16. Дніпровський державний університет;
17. Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара;
18. Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ;
19. Донбаська державна машинобудівна академія;
20. Донецький державний університет управління;
21. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського;
22. Донецький національний університет імені Василя Стуса;
23. Запорізький національний університет;
24. Київський національний торговельно-економічний університет;
25. Київський національний університет будівництва та архітектури;
26. Київський національний університет технологій та дизайну;
27. Комунальний заклад «Середня ЗОШ №9» Кам'янської міської ради;

28. Комунальний заклад освіти «Навчально-виховний комплекс №42» (школа I-III ступенів - дошкільний навчальний заклад (дитячий садок);
29. Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ;
30. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського;
31. Криворізький економічний інститут Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;
32. Криворізький національний університет;
33. Криворізький факультет Запорізького національного університету;
34. Луцький національний технічний університет;
35. Львівський інститут менеджменту;
36. Львівський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»;
37. Львівський національний університет імені Івана Франка;
38. Львівський торговельно-економічний університет;
39. Миколаївський національний аграрний університет;
40. Науково-дослідний центр індустриальних проблем розвитку НАН України;
41. Національна металургійна академія України;
42. Національний авіаційний університет;
43. Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова;
44. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»;
45. Національний транспортний університет;
46. Національний університет «Львівська політехніка»;
47. Національний університет водного господарства та природокористування;
48. Національний університет харчових технологій;
49. Ніжинський агротехнічний інститут Національного університету біоресурсів і природокористування України;
50. Одеський національний університет імені І.І. Мечникова;
51. Полоцький державний університет;
52. Полтавська державна аграрна академія;
53. Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка;
54. Сумський державний університет;
55. Сумський національний аграрний університет;
56. Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
57. Тернопільський національний економічний університет;
58. Торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету;

- 59.** Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини;
- 60.** Уманський національний університет садівництва;
- 61.** Університет державної фіскальної служби України;
- 62.** Університет імені Альфреда Нобеля;
- 63.** Університет митної справи та фінансів;
- 64.** Харківський національний автомобільно-дорожній університет;
- 65.** Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва;
- 66.** Харківський національний університет будівництва та архітектури;
- 67.** Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;
- 68.** Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова;
- 69.** Херсонський державний університет;
- 70.** Херсонський національний технічний університет;
- 71.** Центральноукраїнський національний технічний університет;
- 72.** Черкаський державний технологічний університет;
- 73.** Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж;
- 74.** Чернігівський національний технологічний університет.

Наукове видання

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ Й СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В
ОПОДАТКУВАННІ, БІЗНЕСІ, ЕКОНОМІЦІ**

**Збірник тез за матеріалами
XV Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції**

30 листопада – 5 грудня 2019 року

Тези розташовані у секціях у двох частинах: науковці та здобувачі освіти в алфавітному порядку за прізвищем першого автора. Верстка тез доповідей здійснена на основі текстів, представлених авторами. За науковий зміст і якість поданих матеріалів відповідальність несуть автори та наукові керівники учасників інтернет-конференції.



**КАФЕДРА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ, БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА
СТАТИСТИКИ**

вул. Університетська, 31 (ауд. В233), м. Ірпінь, Київська обл., 08205

Сайт: kafstat.at.ua

E-mail: statkafedra@gmail.com

тел. (04597) 60242