

**MATERIALS
OF THE XV INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND
PRACTICAL CONFERENCE**

**FUNDAMENTAL AND APPLIED
SCIENCE - 2019**

October 30 - November 7, 2019

Volume 8
Economic science

SHEFFIELD
SCIENCE AND EDUCATION LTD
2019

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342

OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XV International scientific and practical Conference
Fundamental and applied science - 2019 , October 30 - November 7, 2019
Economic science. : Sheffield. Science and education LTD -72 p.

Date signed for printing ,

For students, research workers.

Price 3 euro

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2019

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2019

ECONOMIC SCIENCE

The economy of the enterprise

к.э.н. Айтхожина Л.Ж.

студент Толкубекова А.Е., студент Ибраева А.С.

*Казахский университет экономики, финансов и международной
торговли, Республика Казахстан, г. Астана*

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современное время в рыночной экономике Казахстана, формы собственности набирают обороты в сфере значимости для организаций, так как они стремятся к целесообразному регулированию движений производственных запасов. Все это говорит о росте результативности производства продукции, улучшения качества производства, уменьшение непроизводительных расходов и фактической себестоимости продукции.

В коммерческих и промышленных организациях инвестиции в запасы - это крупный актив, и эффективное управление ими важно, в противном случае вложения в собственный капитал становятся неоправданно завышены.

Запасы для предприятий — это финансовые или материальные активы, которые применяются для производства, принятия управленческих решений или дальнейшего сбыта готовой продукции с целью увеличения доходного показателя на предприятия [1].

Рыночные отношения требуют от бизнеса постоянное повышение эффективности работы. Относительно рационального расходования запасов, изменения спроса на продукцию, рост цен на сырьё вынуждают руководителей бизнеса искать разнообразные способы.

Подсчет нормы приобретения и расходования производственных запасов предоставляет возможность выполнять в ускоренном режиме их оборачиваемость, уменьшить затраты на хранение запасов и тем самым помогает повысить оперативность производственного процесса в целом. Допустимость финансового анализа хозяйственной деятельности со стороны эффективного их

употребления, помогает проработка проблем по контролю запасов на предприятии.

В этих условиях, когда организации для получения большей выгоды от производства и от стимула быть первыми на рынке ищут возможность рационального производства и модернизация его технологии, которые в свою очередь требуют сокращения срока производственного цикла и времени хранения запасов в цехах и на складах. Все моменты в системе управления производством не полностью удовлетворяют требованиям рынка, так как можно наблюдать:

значительное отклонение в расчетном планировании при сравнении с реальным положением дел, несмотря на значительные затраты на электронную обработку данных и систему в целом;

нехватку возможностей результативного воздействия на объем производства, срока производственного цикла и требуемого количества запасов;

недостаточная связка работников с планированием и недостаток свободы действий структур по планированию [2].

Существуют три основные требования бизнеса для наличия запасов: операционная; предохранительная; спекулятивная. Оптимальный уровень запасов лежит где-то между этими предельными вариантами, и для бизнеса, как правило, следует иметь запасы, позволяющие удовлетворять производственный цикл и при этом избегать наличия избыточных запасов, не повышая риск их накопления.

Тайгашинова К.Т. считает, что расчет бизнесом оптимальных уровней запасов, так называемых количественных моделей, позволяющих учесть одномоментно все изменения транспортных расходов, расходов на размещение заказов и расходов из-за возникновения дефицита отдельных категории запасов, и т.д. возможны с использованием автоматизированных программных продуктов. К примеру, SAP R/3 это пакет программного обеспечения ERP (Enterprise Resource Planning) (Управление материальными потоками (MM)): на первом этапе внедрения в системе SAP R/3 реализуются процессы логистики от создания контракта до учета движения запасов на складах. Посредством автоматизации данных процессов осуществляется:

-поддержание оптимального размера запасов и минимизации не востребуемых ликвидных и неликвидных запасов (НЛ/НВЛ) за счет использования современных методов управления;

-формирование методологии по управлению запасами Заказчика, и создание ограничительных складских перечней, разработке требований к условиям хранения материально-технических ресурсов и выявлению не востребуемых ликвидных и неликвидных запасов. Все это в свою очередь позволяет решить такие задачи по запасам как:

- увеличить оборачиваемость запасов;
- установить единый принцип структурированного учета запасов;
- создать систему недопущения необоснованного роста запасов;
- создать систему работы по формированию оптимального уровня запасов [3].

Успех программного модуля зависит от продуманной интеграции бизнес-процессов.

Обзор научной литературы по исследованию данной тематики позволяет констатировать следующее (таблица 1).

Таблица показывает на стадии «как было»: бизнес-процессы «закупки» и «финансы» фрагментарно, не связаны, процесс не документирован, и «как будет». В последнем случае бизнес подстраивается под производственные процессы (не наоборот), функционирует единая интегрированная система, обеспечивающая связь с поставщиками, прозрачность платежей, обязательств и т.д.

Также в условиях использования SAP R/3- модуль управление материальными потоками возможно отдать в аутсорсинг, определив Единый центр обслуживания.

Таблица 1 - «От Закупки до Оплаты»

	1-Базовые	3-Распространенные	5-Ведущие
Процессы	Фрагментированные процессы; «закупки» и «финансы» не связаны; процесс не полностью документирован; отсутствует интеграция с процессами поставщиков	Сквозной процесс, но проблемы в «закупках» все еще порождают проблемы в «управлении кредиторами» ограниченная интеграция с поставщиками	Единый сквозной процесс с формальным владельцем, документацией и процедурами; расширенная интеграция с поставщиками
Системы	Различные системы, включая специализированные закупочные; прозрачность платежей, закупок и обязательств по отдельным поставщикам ограничена или отсутствует; ограниченное использование EDI или других безбумажных технологий	Единая система ERP, но с исключениями; различные подходы (базы данных, таблицы) используются для получения данных по отдельным поставщикам	Единая глобальная сквозная система ERP; прочие системы отсутствуют; ERP обеспечивает глобальную прозрачность платежей, обязательств и закупок по отдельным поставщикам; широко используются безбумажные технологии
Данные	Различные определения для элементов данных (например, несколько записей для одного поставщика); дублирующие справочники поставщиков; недостаточное управление мастер-данными	Общие определения, но с исключениями; глобальные справочники используются для большинства поставщиков/платежей; централизованное управление мастер-данными	Общие различия данных P2P, включая стандартную структуру "материнской компании" для поставщиков, единый глобальный мастер поставщиков, Центральное управление основными данными P2P
Организация	Процессы фрагментированы по отдельным функциональным/географическим единицам	Ограниченное использование ОЦО/аутсорсинга; миграция к модели ОЦО не закончена	Организация подстраивается под процесс (не наоборот); максимальное использование ОЦО и/или аутсорсинга
Примечание – составлено по источникам [4, 5]			

Следует обратить на немаловажный аспект автоматизации производственных процессов как расстановка документооборота на предприятии. Каждая организация на первоначальном этапе создания бизнеса решает ее по-своему, но так как обмен документацией происходит не только внутри предприятий, но и взаимодействует с внешним миром, то стандарты и правила этого процесса разрабатываются в соответствии с их спецификой [6]. Для взаимодействия с внешним миром документы связаны с несколькими системами документооборота, это же касается и людей, они также играют разные роли в этих системах.

Предпочтительно использование способа передачи документов для обработки, использование системы электронного документооборота (далее СЭД). Система предназначена для обеспечения перехода организации на безбумажную технологию делопроизводства, для ускорения документооборота, повышения оперативности при обработке документов, реализации возможности быстрого

поиска документов, оперативной доставки документов в департаменты и структурные подразделения, сокращения затрат и формирования единого электронного информационного документационного пространства (управленческих, учетных и др. документов), а именно процессов регистрации, хранения, представления (в т.ч. публикации) и рассылки документации, выдачи и контроля исполнения заданий по связанным с ними резолюциям и поручениям, а также архивного хранения документации.

Также СЭД предназначена для обеспечения надежности хранения, разграничения и оперативности доступа к информации (посредством структур хранения и поисковых алгоритмов) для всех участников рабочих процессов, в том числе географически распределенных.

Под СЭД понимается совокупность подсистем, состоящих из взаимосвязанных автоматизированных рабочих мест (далее - АРМов), поддерживающих автоматизацию работы с документами на всех этапах их жизненного цикла (сканирования, создания, регистрации (кодирования), доведения до сотрудников автоматизируемых подразделений, исполнения, контроля, учета и архивного хранения) и функционирующих на основе единой программно-технической среды, интегрированной с программно-аппаратным комплексом для сканирования документов и обладающей возможностями интеграции с другими автоматизированными информационными системами УИС (необходимый состав и содержание интеграции уточняется на этапе технического проектирования) [7]. Не менее важен тот факт, что система обеспечивает коллективную работу пользователей в режиме реального времени, что означает с одной стороны возможность использования программных модулей в любых подразделениях организации и, с другой стороны, возможность работы в коллективном режиме любому количеству сотрудников, независимо от их принадлежности к тому или иному подразделению.

Таким образом в данной статье были рассмотрены бизнес процессы по ведению документооборота по учету закупки и хранения запасов, данная тема является интересной как для внутренних пользователей информации, так и для внешних. Ведь документы, созданные в организации, не остаются только в организации, с этими документами взаимодействуют также множество других разных по статусу организации. Основное содержание исследования составляет анализ модуля управления SAP, который показывает успешно внедренную систему

автоматизации производственных процессов как постановка документооборота в организации. А также система электронного документооборота обосновывает идею в том, что организации для продуктивного развития своего бизнеса стремятся к скорейшему обмену документами с внешним миром, получая от этого выгоду не одного дня.

Список литературы

1. Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Производственный и управленческий учет: Учебное пособие / Алматы.: Экономика, 2011.-330с.
2. Назарова В.Л., Фурсов Д.А., Фурсова С.Д., Управленческий учет: Учебник/ Алматы: Экономика, 2004 г. - 308 с.
3. Тайгашинова К.Т. Управленческий учет : учебное пособие /2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : LEM, 2010. - 350 с.
4. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебник/ М., Инфра- М, 2009 г. - 429 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет : перс англ. /6-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 1423 с. – (Зарубежный учебник)
6. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет. Управленческий аспект/ перс англ. М : Финансы и статистика, 2003.-416 с. – (Серия по бух.учету и аудиту)
7. Айтхожина Л.Ж., Садиева А.С., Аманова Г.Д. Вопросы разработки графика документооборота// Журнал «Статистика, учет и аудит» № 4 (67), 2017 г., с. 25-31.

Д.е.н. Фадєєва І.Г.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ КООРДИНАЦІЇ В ІНТЕГРОВАНІЙ ІЄРАРХІЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИКИ

Бізнес-сегмент економіки upstream, тобто нафтогазова промисловість як системна цілісність, що забезпечує розвиток економіки України [1,2,3], являє собою системно-синергічну єдність виробництва і логістики. Показниками, що відображають наявність синергічних ефектів виробництва є: обсяги видобутку нафти, газу, газового конденсату (сукупні і граничні); продуктивність праці та обладнання; обсяг і структура витрат; час освоєння нових свердловин; виробнича гнучкість та ін., а логістики: ефективність системи постачання; оптимальність запасів труб, доліт, цементу, хімреагентів; ефективність організації, транспортування нафти, газу, газового конденсату, пластової води; відповідність рівня доставки і виконання замовлень; налагодженість роботи логістичного ланцюга.

В процесі функціонування на нафтогазовому підприємстві відбуваються зміни під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів відносяться [4]: загальний стан економіки держави, регіону, нафтогазовидобувної галузі; стан ринку та положення НГП на цьому ринку; рівень інфляції; рівень платоспроможного попиту та рівень доходів споживачів; податкова та кредитна політика уряду; законодавчі акти по контролю за діяльністю підприємства; зовнішньо-економічні зв'язки та ін.

Впливати на ці фактори НГП не в змозі, але може адаптуватися до їх впливу, оскільки вони суттєво впливають на його діяльність. Керівники НГП повинні їх враховувати при аналітичних оцінках і прийнятті управлінських рішень, а також слідкувати за їх змінами та координувати свою діяльність.

До внутрішніх факторів відносяться: галузева приналежність НГП, стан основних фондів, об'єм оборотних активів, розмір боргових зобов'язань, розмір

витрат та їх динаміка у порівнянні з грошовими доходами, стан майна і фінансових ресурсів, темпи видобутку нафти, газу і газового конденсату та ін.

Керівництво НГП може впливати на ці фактори, оскільки вони є керованими, і корегувати їх вплив на техніко-економічні показники НГП, яке є складною системою, що функціонує за умов невизначеності.

Для опису такої системи зручно [5] використовувати цілі і плани PL, зовнішні і внутрішні ресурси RO, RI; виконавців EX, процес PR, перешкоди DT, контроль SV, управління RD, ефект EF. Тобто система управління НГП може бути описана множиною:

$$S = \{PL, RO, RI, EX, PR, DT, SV, RD, TF\},$$

яка забезпечує певну поведінку в умовах навколишнього середовища.

Характерними особливостями цієї системи є значна кількість елементів, які створюють підсистеми, зокрема підсистеми підготовки нафти, газу і води; наявність взаємозв'язку і взаємодії між підсистемами; ієрархічність системи управління; наявність людини в контурі управління та необхідність прийняття рішень в умовах невизначеності.

Ця система має чітко визначену можливість адаптації до змін умов роботи, тобто є системою з самоорганізацією. Для неї доцільне застосування такого напрямку системного аналізу як системно-синергічна методологія функціонування економічних систем.

Оскільки традиційні математичні методи не дозволяють повністю описати реальні процеси в такі складні системи як НГП, тому поряд із кількісною інформацією запропоновано використовувати якісну інформацію [6] і методи системного аналізу, які базуються на теоріях нечітких множин і нечіткої логіки, штучних нейронних мереж, генетичних алгоритмів тощо.

Ці методи засновані на тому, що розглядаються різні явища без розкриття процесів, які там відбуваються, а враховуються лише формальні зв'язки між різними факторами та характер їх зміни під впливом змін зовнішніх умов [7]. При цьому виконуються принципи: єдності, зв'язності, кінцевої мети, модульної побудови, ієрархії, децентралізації, розвитку, функціональності, невизначеності, які властиві системно-синергічному підходу.

Функціонування нафтогазового підприємства корпоративної структури та системи управління ним дає змогу стверджувати, що у загальному випадку

розв'язанням задачі координації є визначення взаємодії підсистем, при яких управління, оптимальні за критеріями ефективності кожної з підсистем, є також оптимальними за загальним критерієм для НГП в цілому.

Координація має здійснюватися як на стадії проектування НГП, так і на стадії його експлуатації. На стадії проектування однією з умов створення проекту НГП є координація потоків інформації, енергії і матеріалів в місцях з'єднань технологій, електрифікації і автоматизації виробництва за допомогою засобів контролю, управління і регулювання (рис.1).

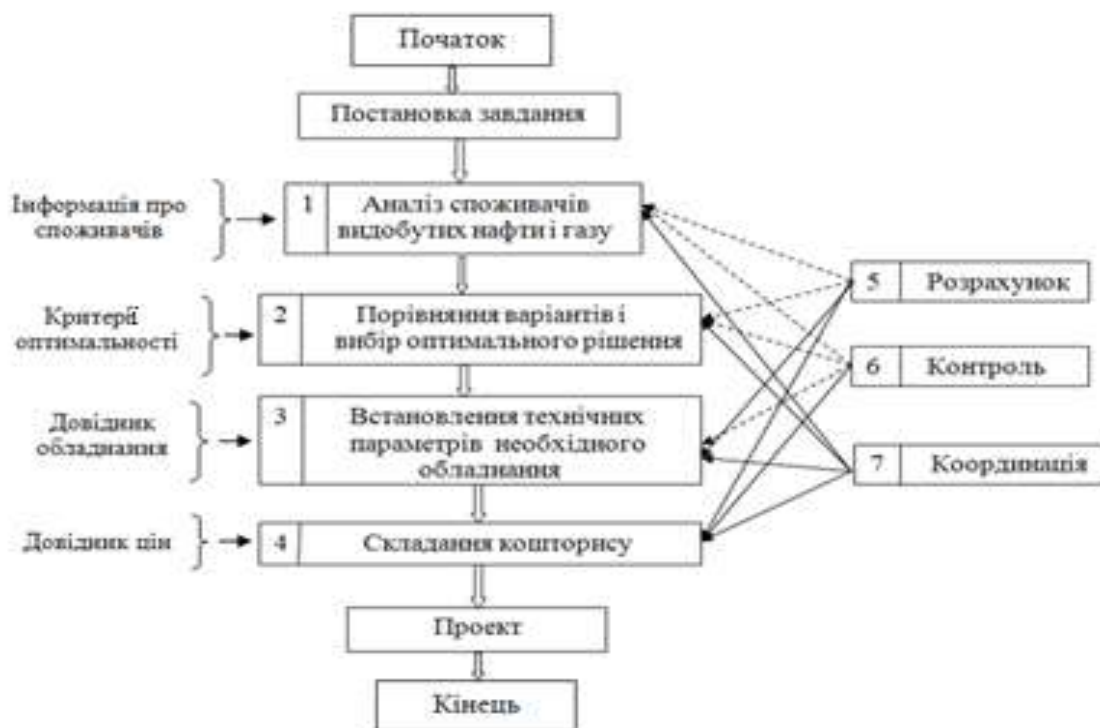


Рис. 1. Модель процесу проектування нафтогазового підприємства – часткові процеси в ході капіталовкладень

Сьомий частковий процес, що має назву «Координація» передбачає координацію, яка необхідна для реалізації організаційних міжгалузевих зв'язків в процесі обґрунтування та проектування об'єкта.

Координація на стадії експлуатації НГП є специфічною задачею ієрархічної системи управління, яка використовує такі принципи як прогнозування взаємодій, узгодження взаємодій і оцінка взаємодій.

Постановка задачі координації та її реалізація виконується при обмеженнях на керувальні дії

$$\bar{U}_i \in \left\{ \bar{U}_{i_{\min}}, \bar{U}_{i_{\max}} \right\}, \\ i=(1, N)$$

де i – порядковий номер підсистеми;

N – кількість підсистем НГП.

Для кожної з підсистем розробляється підзадача оптимізації як результат декомпозиції сучасної задачі управління НГП. Підзадача координації розв'язується з використанням принципу прогнозування взаємодій підсистем на основі ітераційного алгоритму.

Під час такої декомпозиції може виявитися, що ряд страт не бере участі у досягненні поставленої мети, тобто немає значення для майбутньої системи управління нафтогазовим підприємством корпоративної структури. Проте, для досягнення такої мети як максимум прибутку або мінімум собівартості вуглеводнів необхідним є охоплення системою управління всіх структурних елементів об'єкта, які беруть участь в формуванні прибутку (собівартості), тобто необхідна інтегрована скоординована система управління. Тоді такі показники як мінімум витрат, максимум продуктивності, зменшення витрат енергії формуються (досягаються) саме в результаті управління кожною стратою.

Розв'язанням задачі координації є визначення взаємодії підсистем, при яких управління, оптимальні за критеріями ефективності кожної з підсистем, є також оптимальними за загальним критерієм для НГП в цілому.

Координація є складною задачею ієрархічної системи управління НГП, яка базується на [7] прогнозуванні взаємодій, узгодженні взаємодій та оцінці взаємодій.

Принципи прогнозування взаємодій реалізується, коли координація здійснюється шляхом задавання змінних взаємодій координуючих підсистем, що відповідає проміжним завданням. Принцип узгодження взаємодій передбачає модифікацію локальних функцій мети за допомогою параметрів, які задаються координатором. Це відповідає проміжним цінам. Принципи оцінки взаємодій можна розглядати як узагальнення принципу прогнозування взаємодій на випадок, коли в підзадачах нижнього рівня координатором задаються області допустимих значень змінних взаємодії підсистем.

Передбачається, що при функціонуванні підсистем НГП корпоративної структури можуть виникнути конфліктні ситуації. Для ефективного функціонування інтегрованої системи управління НГП важливими є умови

координуємості та сумісності під задач управління. Ці умови гарантують розв'язання загальної задачі, якщо існує розв'язок кожної з підзадач.

Під час практичної реалізації алгоритмів координації необхідно врахувати, що математичні моделі та критерії оптимальності для кожної з підсистем НГП є функціями багатьох змінних. Головною умовою використання цих алгоритмів є коректність загальної задачі управління НГП.

Отже, НГП можна віднести до складних цілеспрямованих обмежено само організованих систем, які характеризуються у будь-який період функціонування нестаціонарністю, стохастичністю, нелінійністю, багатомірністю і функціонують в умовах апріорної та поточної невизначеності щодо структури і параметрів системи.

Це обумовлює пошук способів спрямованої самоорганізації синтезу методів управління такою системою, функціонування якої зв'язане з дією не вимірюваних зовнішніх і внутрішніх факторів.

Створення інтегрованої системи управління НГП на синергічних засадах передбачає розв'язання задачі координації роботи підсистем, яка в умовах ринкової транзиції дає змогу забезпечити найкращі техніко-економічні показники функціонування підприємства бізнес-сегменту upstrteam.

В складі підприємства можна виділити [5,7] такі основні функціональні сфери (страти): техніко-економічне планування – S_1^s ; кадри – S_2^s ; праця і зарплата – S_3^s ; фінанси – S_4^s ; матеріально-технічне постачання – S_5^s ; реалізація (збут) продукції – S_6^s ; реконструкція та реінжиніринг – S_7^s ; виробництво – S_8^s .

Тоді загальна мета управління НГП записується як об'єднання

$$I = \bigcup_{i=1}^8 I_i ,$$

де I – мета, яка реалізується кожною стратою S_i^s .

Структура інтегрованої системи управління НГП наведена на рис. 2, на якому прийняті такі позначення: ПСБ – підсистема буріння свердловин, ПСВ – підсистема видобування нафти, ПСС – підсистема сепарації, ПСПГ – підсистема підготовки газу, ПСПН – підсистема підготовки нафти, ПСПВ – підсистема підготовки води, ПСТГ – підсистема транспортування газу, ПСТН – підсистема транспортування нафти, ПСТВ – підсистема транспортування пластової води, U_1

$\div U_{10}$ – управління; АСРБ, АСРВ, АСРС, АСРПГ, АСРПВ, АСРПН, АСРТГ, АСРТН, АСРТВ, АСРЗВ – системи автоматичного регулювання процесами буріння, видобування, сепарації, підготовки газу, води, нафти; транспортування газу, нафти, води; закачування пластової води в нагнітальну свердловину; СОБ, СОВ, СОС, СОПГ, СОПН, СОПВ, СОТГ, СОТН, СОТВ, СОЗВ – система оптимізації процесів буріння, видобування, сепарації, підготовки газу, нафти, води; транспортування газу, нафти, води; закачування пластової води в нагнітальну свердловину; ДП, ОЦ – диспетчерський пункт і обчислювальний центр; x_{31-10} – вектор управління (завдання змінних стану), що визначаються в i -й задачі оптимізації; x_k – вектор агрегованих змінних для i -ої підсистеми; $x_{0\ 1-10}$ – вектори інформації про оптимізацію i -ої підсистеми.

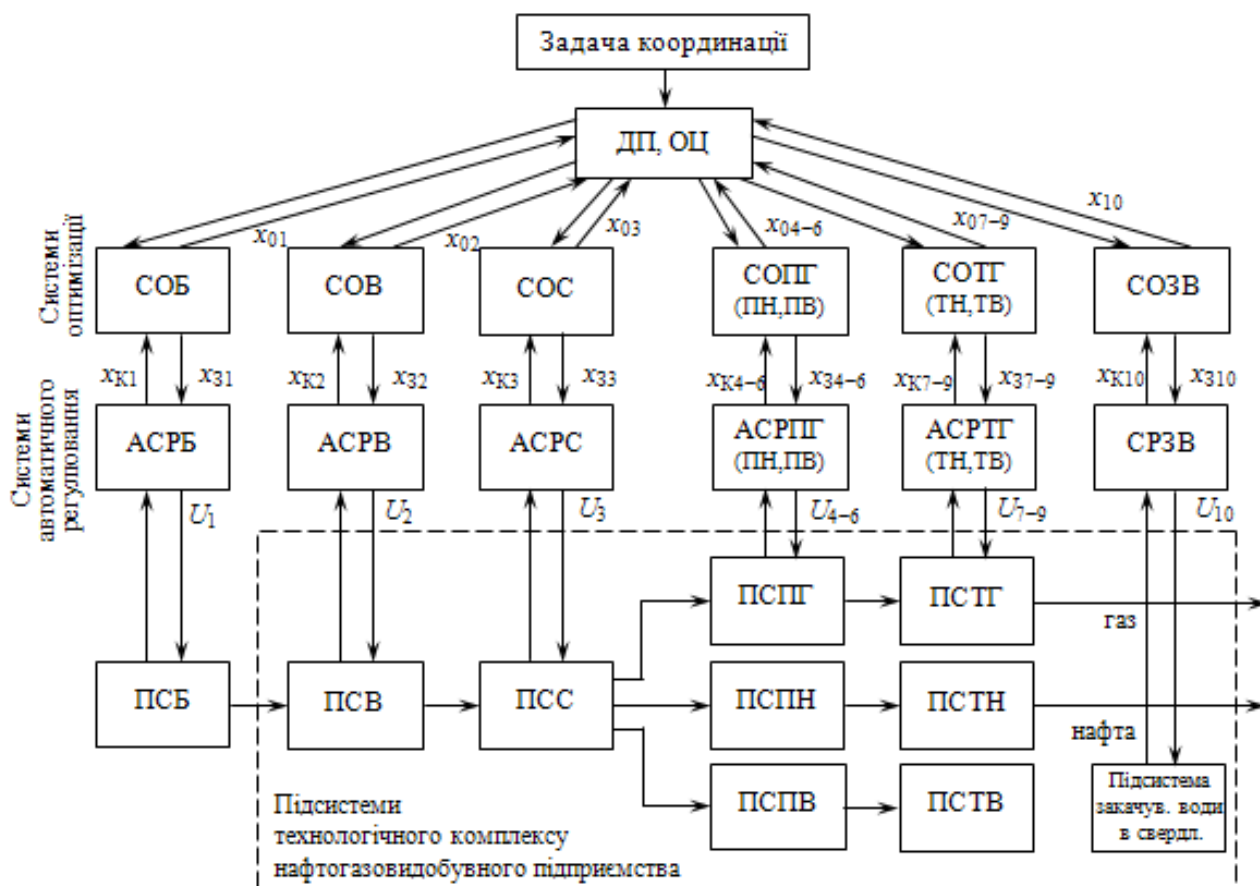


Рис. 2. Задача координації в схемі інтегрованої системи управління НГП корпоративної структури

Оскільки реалізація рішень підзадач нижнього рівня завжди забезпечує досягнення загальної мети функціонування, то підзадачі системи сумісні. Якщо припустити, що існує розв'язок загальної задачі управління НГП, то існують і розв'язки підзадач оптимального управління підсистемами та координації їх

роботи. Це одна з необхідних умов сумісності підзадач ієрархічної системи управління НГП. Окрім того, ще однією умовою сумісності є коректність загальної задачі та підзадач управління в інтегрованій ієрархічній системі управління НГП. Слід зазначити, що для системи управління НГП особливого значення набуває оцінка впливу наближеного характеру математичних моделей, що може привести до нечітких рішень, а також до недопустимих похибок в розв'язанні задач управління на основі цих моделей.

Отже можна сформулювати такі основні положення для забезпечення умов сумісності підзадач ієрархічної системи управління НГП корпоративної структури:

- підзадачі управління підсистемами нижнього рівня (АСРПН, АСРТГ, АСРТН, АСРТВ, АСРЗВ) повинні бути коректними;
- алгоритм розв'язку задачі координації має забезпечувати пошук таких дій координації, при яких рішення підзадач нижнього рівня відповідає екстремуму загального показника ефективності (прибутку) НГП;
- алгоритми рішення підзадач нижнього рівня інтегрованої системи управління НГП та підзадачі координації повинні бути стійкими по відношенню до обчислювальних похибок.

Висновок

Сформульовано узагальнену мету управління нафтогазовим підприємством корпоративної структури, показано зв'язок об'єкта управління з системою управління, запропоновано модель функціональної підсистеми, модель вузла управління для слабозв'язаних підсистем і модель технічної структури системи управління об'єктами, що функціонують за умов істотної апріорної та поточної невизначеності. Це дає змогу використати їх для вирішення задач координації роботи підсистем в інтегрованій системі управління нафтогазовим підприємством корпоративної структури.

Виконано постановку задачі координації в інтегрованій ієрархічній системі управління нафтогазовим підприємством корпоративної структури, що базується на синергічних засадах. Це дозволило сформувати структури інтегрованої системи управління нафтогазовим підприємством і сформулювати основні положення для забезпечення умов стійкості підзадач ієрархічної системи управління.

Література:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [із змінами і доповненнями, внесеними розпорядженням Міністерства палива та енергетики України від 26 березня 2008 року]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.search.ligazakon.ua/1>
2. Господарський Кодекс України. Додаток до «Державного бюллетеня про приватизацію». – К.: «Преса України», 2006. – №50 (439). – 175 с.
3. Халявко М.П. Нафтогазовий комплекс України. Напрямки реалізації основних положень енергетичної стратегії до 2030 року /М.П. Халявко // Хімічна промисловість.– 2007.–№2.–С.3-10.
4. Касти Дж. Большие системы. Связанность, сложность и катастрофы; [пер. с англ] / Дж. Касти. – М.: Мир, 1982. – 216 с.
- 5.Пушкарь А. Стратегическое управление развитием предприятия / А.Пушкарь, А. Тридид // Бизнес-информ. – 1999. – № 11-12. – С. 124-129.
6. Пригожин И.Р. Познание сложного. Введение / И.Р. Пригожин, Г. Николис. – М.: Мир, 1990. – 344 с.
7. Ладанюк А.П. Основи системного аналізу / А.П. Ладанюк. – Вінниця: Нова книга, 2004. – 174 с.

Logistics

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ – ПРОВИНЦИЯ ШАНЬДУН: ОТ МЕМОРАНДУМА – К СОГЛАШЕНИЮ

В 2019 году китайский вектор внешнеэкономической деятельности Витебской области, расположенной в Беларуси, получил довольно мощное развитие, о чем свидетельствуют цифры. Достаточно сказать, что за восемь месяцев этого года товарооборот данного белорусского региона «с провинциями Китая составил \$69,6 млн, экспорт – \$13,5 млн, что в 2,1 раза превышает показатель за аналогичный период 2018 года» [1]. Одним из эффективных партнеров Витебщины в Китае является провинция Шаньдун, входящая в тройку лидирующих китайских регионов. Напомним, что первый Меморандум о сотрудничестве стороны подписали еще в 2006 году. В рамках достигнутых тогда договоренностей стали взаимодействовать и города, расположенные в этих регионах: Витебск и Цзинань, Новополоцк и Вэйхай, Орша и Циндао.

В частности, Витебск и Цзинань установили побратимские отношения в апреле 2009 года. Перспективными сферами сотрудничества двух городов тогда были названы тяжелая и легкая промышленность, станкостроение, логистика, информационные технологии, а также производство медицинского оборудования и фармацевтика. Дело в том, что в этом китайском городе проживает более семи миллионов человек. И там есть устойчивый спрос на качественные товары, что, безусловно, открывает интересные возможности для витебских производителей. В сентябре 2017 года стороны конкретизировали свои кооперационные намерения в протоколе реализации соглашения о развитии побратимского сотрудничества на 2017-2020 годы. В частности, в области образования китайская сторона предложила два проекта: «стипендии для студентов, ежегодно выделяемые для городов-побратимов Цзинаня, а также летние школы для учащихся средних школ, где дети знакомятся с китайской

культурой и образом жизни» [2]. А в плане более полного использования туристического потенциала двух городов было предложено создать совместный туристический продукт, который пользовался бы спросом и популярностью, прежде всего, у китайских граждан.

Что касается городов Новополюцка и Вэйхая, то отношения побратимства между ними были установлены в 2006 году, «но особой активности они пока не имели» [3]. Тем не менее уже в октябре 2019 года на полях Форума регионов-побратимов, проходившего в китайской провинции Шаньдун, представители двух городов смогли отметить для себя те направления, по которым побратимские связи могли бы успешно развиваться. Прежде всего, речь шла об экологии и логистике в рамках проекта «Один пояс – один путь». Во-вторых, с учетом того факта, что город Вэйхай славится своим производством медицинского оборудования самого современного уровня, в Новополюцке видят немалые перспективы взаимодействия и в этой сфере. В свою очередь, в Вэйхае большой интерес вызывает вопрос сотрудничества с белорусским городом в сфере высшего и среднего специального образования. Поэтому можно надеяться, что появление конкретных проектов побратимства здесь – не за горами.

Наконец, китайский город Циндао и Оршанский район Витебской области Соглашение об установлении дружеских отношений подписали в сентябре 2018 года. При этом «представители китайского бизнеса выразили интерес к открытию в Циндао торгового объекта белорусской мясо-молочной и хлебо-булочной продукции» [4], а также к сотрудничеству в рамках строительства мультимодального промышленно-логистического комплекса «Бремино-Орша». Кроме того, в июле 2019 года стало известно о намерении муниципального управления образования города Циндао принять участие в строительстве школы в Орше на 1020 мест. «Такая школа может стать экспериментальной площадкой для испытания разработанных совместными усилиями программ факультативных занятий по китайскому языку, литературе, театру и искусству в целом» [5].

Возвращаясь к межрегиональному взаимодействию Витебской области и провинции Шаньдун в целом, следует заметить, что в октябре 2019 года эти регионы вышли уже на подписание Соглашения о дружбе и всестороннем сотрудничестве, в котором определили в качестве приоритетов развития партнерских связей «разработку эффективного механизма взаимодействия в

сфере торговли и инвестиций, развитие кооперационных связей в промышленности, транспортной логистике, создание совместных компаний в нефтехимии, водоочистке, электронике» [6]. Все эти направления получают свое конкретное воплощение в “дорожной карте” сотрудничества, которая будет разрабатываться в ближайшее время. Одним из реальных проектов, который, судя по всему, войдет в эту программу взаимодействия белорусского и китайского регионов, станет совместное предприятие по производству торфопродукции, которое планируется создать в Витебской области. Его участниками станут «китайская компания сельскохозяйственной направленности, заинтересованная в поставках торфопродукции в крупных объемах, и УП “Витебскоблгаз”, в состав которого входит филиал по добыче и переработке торфа в Докшицком районе» [1].

Литература

1. Богачева, О. В Витебской области совместно с Китаем будут выпускать торфопродукцию / О. Богачева // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/v-vitebskoj-oblasti-sovmestno-s-kitaem-budut-vypuskat-torfoproduksiju-366630-2019/>
2. Антонов, С. Витебск и Цзинань определили основные направления сотрудничества на период до 2020 года / С. Антонов // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://vitvesti.by/politics/vitebsk-i-tczinan.html>
3. Демидов, Д. Шаньдун – Новополоцк: горизонты сотрудничества. Какие взаимные интересы определил форум регионов-побратимов в Китае? / Д. Демидов // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <http://www.novaya.by/2019/10/22/shandun-novopolock-gorizonty-sotrudnichestva-kakie-vzaimnye-interesy-opredelil-forum-regionov-pobratimov-v-kitae/>
4. Визит делегации Циндао (КНР) в Оршанский район Витебской области [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://cci-vitebsk.by/ru/content/%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%82-%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8-%D1%86%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D0%BE-%D0%BA%D0%BD%D1%80-%D0%B2-%D0%BE%D1%80%D1%88%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD-%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%B1%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9-%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8>
5. В Орше планируют построить новую школу. Да не простую, а с китайскими инвестициями [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://gorod216.by/new/2723>
6. Богачева, О. Витебская область и провинция Шаньдун подписали соглашение о дружбе и сотрудничестве / О. Богачева // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/vitebskaja-oblast-i-provintsija-shandun-podpisali-soglasenie-o-druzhbe-i-sotrudnichestve-366479-2019/>

Regional economy

Башпанов О. Р.

Институт имени Мардана Сапарбаева

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Зарождению и становлению кластеров способствовала активная политика, проводимая со стороны государства, последнее большое внимание уделяет развитию науки. Все принятые законы по науке, технике и технологиям являлись стратегическими программами развития научной и инновационной сферы страны на длительную перспективу, в число наиболее важных было включено положение о необходимости активизации позиции региональных властей в отношении науки.

Государство играло исключительно активную роль в общей координации научно-исследовательских работ в стране. Акцентировалось внимание региональной администрации на важности содействия развитию науки, укрепления сотрудничества между местной промышленностью, высшей школой и государственными научными организациями. В дальнейшем региональной администрацией был взят курс на инновационные кластеры, которые должны формироваться по местной инициативе.

Необходимо подчеркнуть роль кластеров в развитии конкурентоспособности региона, которая концентрируется на решении главных проблем национальной экономики:

- во-первых, при осуществлении кластерной политики в первую очередь возникает необходимость развития конкурентного рынка, поддержки конкуренции как движущей силы конкурентоспособности компаний;
- во-вторых, кластерная политика уделяет особое внимание микроэкономике – анализу местных рынков и компаний на базе не наследуемых, а прежде всего создаваемых факторов производства. Микроэкономический подход в кластерной политике позволяет учитывать местные особенности развития и вырабатывать эффективные адресные программы по ускорению развития и повышению конкурентоспособности компаний;

– в-третьих, проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационности производства и сферы услуг, что способствует взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе;

– в-четвертых, реализация кластерной политики направлена на стимулирование развития и повышения инновационного потенциала в первую очередь малого и среднего бизнеса, которые формируют в основной массе кластеры и кластерные инициативы и являются главными объектами проведения кластерной политики.

Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу (1, с.5).

С.И. Соколенко под кластером понимает территориальное объединение взаимосвязанных предприятий и учреждений в пределах соответствующего промышленного региона, направляющих свою деятельность на производство продукции мирового уровня (2, с.435).

А. Воропов, изучая данный вопрос, пришел к выводу, что кластер есть «упорядоченная совокупность специализированных предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию (3, с.3).

По мнению В.М.Кутыина кластеры не обладают географическим детерминизмом, что объясняется, во-первых, слабостью подавляющего большинства регионов, а во-вторых, отмечает, что даже близко находящиеся на географической карте регионы настолько сильно отличаются ресурсным, людским потенциалами, что не позволяет отнести их к одному экономическому кластеру (4, с.525).

Мировой опыт показывает, что в условиях рынка кластеры - наиболее эффективные и гибкие структуры. В их основе лежит два принципа - кооперация и конкуренция. Конкурентоспособность все чаще стала рассматриваться как результат способности регионов к инновациям в производственной сфере,

способной стимулировать обмен знаниями, взаимодействие и сетевые отношения между предприятиями.

Существует три способа влияния кластеров на конкурентную борьбу:

- а) посредством повышения производительности, входящих в них фирм и отраслей;
- б) посредством повышения способности к инновациям и, таким образом, к повышению производительности;
- в) посредством стимулирования новых бизнесов, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера. М.Портер замечает, что каждое из трех влияний кластеров на конкуренцию зависит в некоторой степени от межличностных взаимоотношений, личных контактов, а также взаимодействия между сетями частных предпринимателей и организаций.

Несмотря на то, что гарантий развития кластера не существует, после начала процесса наблюдается нечто вроде цепной реакции, и после которой достаточно быстро начинают прослеживаться причинно-следственные связи. Происходящий при этом процесс сильно зависит от эффективности действующих связей или цепочек обратных связей, от того, насколько хорошо, например, местные образовательные, законодательные и другие структуры реагируют на нужды кластера, или от того, насколько быстро откликаются на его потребности возможные поставщики. Особого внимания заслуживают три специальные области: интенсивность конкуренции в местных масштабах, общая среда для формирования нового вида экономической деятельности в данной местности, а также эффективность действия формальных и неформальных механизмов сведения вместе участников кластера. Существенной движущей силой в быстром совершенствовании и развитии предпринимательства является сильная конкурентная борьба. Климат, в котором происходит развитие предпринимательства, очень важен, поскольку создание новых фирм и институтов является неотъемлемой частью развития кластера. И, наконец, необходимым являются механизмы организации и построения взаимосвязей, поскольку существующие в кластере преимущества сильно зависят от связей и взаимодействия между индивидуумами и группами.

Основоположник теории кластерного развития М. Портер, дает определение кластеру, как промышленной группе, а именно кластер- это группа

географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Достоинством этой теории является выделение принципиально нового структурного элемента в совокупности субъектов конкуренции, где кластеры представляют новый и дополнительный способ организации экономики, её динамичного развития и принцип проведения государственной политики в регионах. Понимание состояния кластеров в регионе обеспечивает важное видение внутренних свойств, производственного потенциала экономики кластеров и ограничений, существующих для их будущего развития. Однако в предлагаемой теории есть и существенные недостатки, связанные, прежде всего с недостаточным уровнем исследования проблемы. Прежде всего, непонятно, чем кластер отличается от «простой» совокупности предприятий в экономике. Дэн Хааг определяет кластер как «индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, и основных производителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу» (1, с.5).

А.Ю. Андрианов и Лотар Линцен предложили следующее определение: кластер-это территориально- отраслевое объединение предприятий, которые тесно сотрудничают с научными, финансовыми учреждениями и органами местной власти. Кластеры имеют особую структуру, где во главе сети стоит центральная компания, которая на основе тендеров выбирает субподрядные организации, производящие взаимодополняющую продукцию (5).

Но все же можно заметить, что ход и результаты работы, а также понимание важности ее разными участниками в конкуренции регионов позволяет сделать выводы, что успех дальнейшей работы по применению кластерного подхода во многом определяется тем, на сколько полноценно удастся вовлечь тех, кто объективно заинтересован в ее результатах и способен внести реальный вклад в общее развитие региона. Среди таких субъектов -промышленники и предприниматели, органы муниципальной власти, региональной власти, а также общественные объединения.

Кластерный подход также используется в разработках шведских теоретиков. Их кластерная теория в основном формируется на структуре национальной

экономики, а точнее на изучении взаимосвязей крупных шведских многонациональных корпораций. Здесь кластеры базируются на тезисе Е. Дахмена «о блоках развития» (6, с.35).

Так, основой развития конкурентного успеха по Дахмену является наличие связи между способностью одного сектора развиваться и способностью обеспечивать прогресс, в другом. Развитие должно происходить поэтапно, или по «вертикали действий» в пределах одной отрасли, связанной с другими отраслями, что обеспечит возможность завоевания конкурентных преимуществ.

Наиболее современные теории развития конкурентоспособности на основе кластеров разработаны В. Фельдманом. Преимущества данной теории заключаются в том, что они основаны на обширных эмпирических исследованиях диверсификационных форм в различных странах (7, с. 409). Суть теории заключается в следующем. Диверсификация часто следует матрице «затраты-выпуск» или контактам между отраслями, связанными отношениями поставок и приобретения. Это согласуется с механизмами, которые ведут к образованию кластеров. Более того, наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации.

Таким образом, кластер - это территориально-отраслевое добровольное объединение предприятий, которые тесно сотрудничают с научными и финансовыми учреждениями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и эффективного экономического роста региона как сопутствующего эффекта.

В качестве ключевого параметра принятия решений о поддержке того или иного формирующегося кластера может выступать соотношение необходимого минимального порогового значения поддержки и ожидаемого экономического эффекта. Для экономической оценки ожидаемого синергетического эффекта от новой структурной единицы региональной экономики может быть использована выдвигаемая модель стадий жизненного цикла кластера с возможностью приблизительной оценки взаимодействующих параметров, с учётом мультипликационных эффектов инвестиционной деятельности, а также лаговых эффектов.

Возможность образования рыночной типологической формы кластера наглядно показывает потребность в наличии координирующих центров и других институциональных образований для целого ряда кластеров. В условиях

недостаточной республиканской поддержки процессов кластерообразования в регионах на данном этапе развития на уровне регионального менеджмента необходимо признание значимости и активная поддержка кластерного вектора в развитии региональной экономики.

Список использованных источников:

1. Cluster specialisation patterns and innovation styles. - Den Haag, 1998. - P.5.
2. С.И. Соколенко. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации // Безопасность Евразии. 2002, № 1. - С. 435.
3. А.Воронов, А. Буряк. Кластерный анализ - база управления конкурентоспособностью на макроуровне // Маркетинг. 2003, № I. - С. 3.
4. Кутын В.М. Территориальная экономическая кластеризация (классификация) регионов России: социально-географический аспект // Безопасность Евразии 2003, № 1. - С. 525.
5. Андрианов А.Ю., ВлГУ, Лотар Линцен, БХУ Германия Кластеры как инструмент развития некоммерческих организаций.
6. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919-1939. - Stockholm, 1950; Mattsson L. G. Management of Strategic Change in a "Markets-as-Networks" Perspective. In the Management of Strategic Change/ Ed. by Andrew M. Pettigrew. - Oxford, N. Y., 1987.
7. Feldman V. P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. - 1999. - № 43. - P. 409-429.

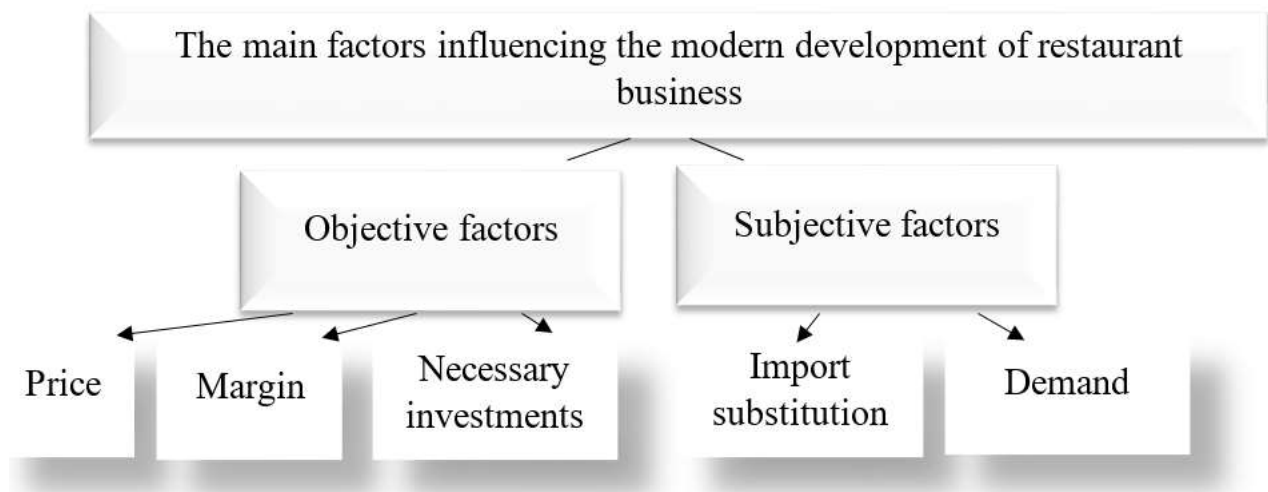
PhD, Associate professor Sokolenko Anna
Graduate students Lezna Viktoria, Gerasimenko Anastasia
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

THE MAIN TRENDS IN THE RESTAURANT BUSINESS. PROBLEMS AND PROSPECTS

Restaurant industry is one of the biggest elements of the hospitality industry in Ukraine. Restaurant business, if to consider it as a sphere of entrepreneurial activity, performs important social and economic functions. It is a profitable sphere of funding which ensures fast turnover of invested money. Social functions of restaurant business are expressed through serving public interests.

The dynamic development of this industry has caused the emergence of restaurants of different types and price categories that allows consumers to choose the most suitable restaurant to all criterion.

The main factors influencing the modern development of restaurant business are revealed.



Picture 1 - The main factors influencing the modern development of restaurant business

Like many industries, the restaurant industry faces a variety of challenges keeping up with the rapid pace of change driven by the consumer trends and changing demographics. Growing preferences for healthier food options, concerns over environmental sustainability, increased competition from grocery stores, heightened consumer expectations, and rapidly advancing technology are reinventing the

traditional dining experience and forcing change on how the industry operates. In recent decades, in the development of restaurant industry the following trends have emerged:

1. The Rise of Online Ordering
2. Formation of new directions in modern cooking;
3. Enhancing of the restaurant specialization;
4. Creation of international restaurant chains;
5. Improving forms of work and implementation of scientific and technological progress

To promote the restaurant industry and increase its target audience, business entities are using actively the Internet by means of creating websites and posting them on business, information, commercial and tourism search systems.

The modern restaurant industry is constantly expanding and changing under the influence of different factors of the internal and external environment. As a business area the restaurant industry performs social (satisfying consumers` needs) and economic (business unit of the service sector) functions.

Since visitors have had an opportunity for choosing, competition began an integral part of a market economy. The main task of each enterprise is to improve the quality of products and services provided.

When supply exceeds demand the marketing approach to the organization of work and the competitiveness of catering tertiary services as well as the provision of basic competitive criterion such as safety, quality, range, price and services are required. It is important to conduct marketing research on the quality of services.

Therefore, the main directions of further restaurant industry development are:

- specialization of the catering establishment chain, increasing the share of fast food companies;
- increasing the range of products sold;
- improving the quality of products and service culture;
- increasing output of own production into retail trade chain;
- development of new production types;
- improvement of material and technical base in order to implement of resource-saving technologies;

- providing additional services.

The course mentioned above contributes to the restaurant industry development and brings its close to the world standards.

Both chain and not a chain publicly available restaurant industry enterprises (venues) performance efficiency and development significantly depend on the quality of work of their production and organizational and servicing systems.

Today the success of a restaurateur depends on the availability of professional management, modern cuisine, the concept of the venue, impeccable service, interesting interior and reasonable prices.

Government regulation of the economy

Д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Халатур С.М.

Бровко Є.І., ст. гр. МгФБС-1-19

Крюкова Г.В., ст. гр. ФБС-1-16

Рондова М.А., ст. гр. ФБС-1-16

Дніпровський державний аграрно-економічний університет, Україна

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Проблема забезпечення сталого економічного зростання набуває дедалі більшого значення. Державна власність є необхідним елементом ринкової економіки. Тільки держава може взяти на себе вирішення великих і складних завдань, які є важливими для всього суспільства, включаючи сектор приватного підприємництва. Важливим аспектом економічної політики держави є забезпечення дієвої моделі управління державним сектором, яка позитивно впливатиме на конкурентоспроможність національної економіки. В рамках загальної моделі управління державним сектором слід визначитися із застосуванням ефективних фінансових інструментів впливу на державний сектор економіки. Більшість країн світу проводять політику оздоровлення національних економік шляхом пошуку оптимального співвідношення між державним та приватним секторами, що знаходить відображення, зокрема у послідовному, взаємоузгодженому та системному проведенні процесів приватизації та націоналізації, вдосконаленні регуляторної політики, а в цілому – в еволюції моделей управління державним сектором [4].

Державний сектор в Україні є достатньо великим за обсягом, різноманітним за організаційно-правовими формами господарювання (рис. 1). Частка державного сектору у ВВП країни складає, за оцінкою Євростату за 1 квартал 2019 року, – 13,4 % (у Канаді, Англії, Італії – близько 15 %, у США й Німеччині – близько 20 %, у Польщі – 25 %) [3].

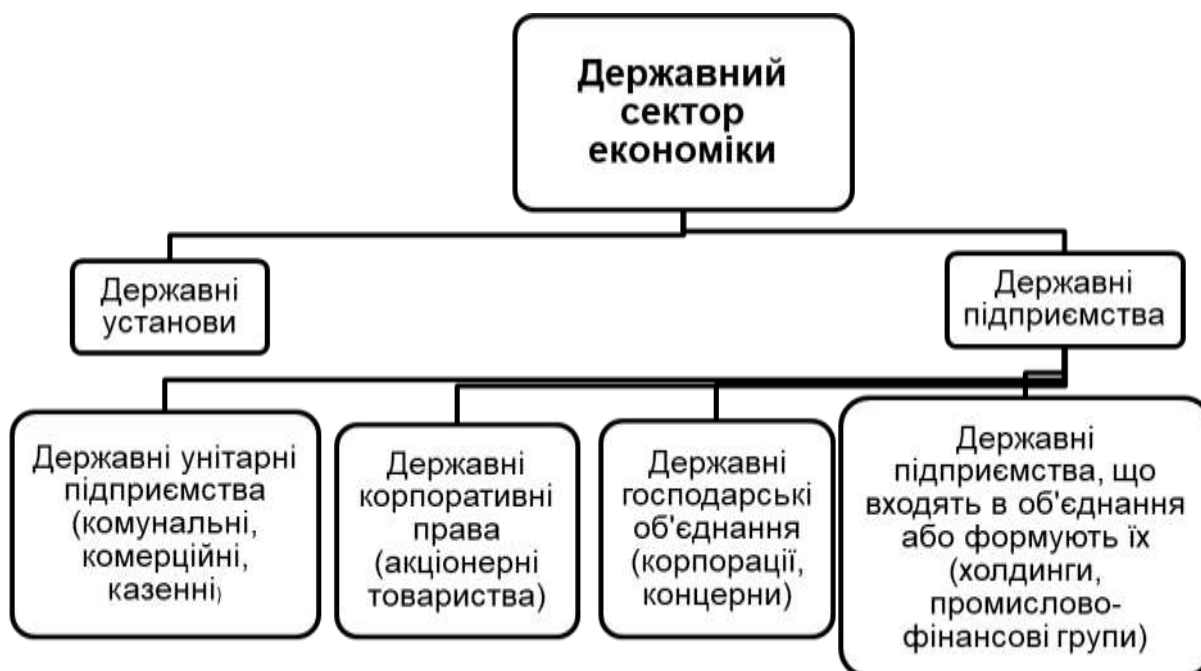


Рис. 1. Структура державного сектора економіки

Основними інструментами, що дають змогу регулювати величину державного сектору є: приватизація, корпоратизація і націоналізація (деприватизація) [4]. Результатами приватизації є: зниження навантаження на державний бюджет, скорочення бюджетного дефіциту, зменшення розміру державного боргу, підвищення ефективності роботи і модернізація приватизованих суб'єктів [1].

Найбільш розповсюдженим в останні роки інструментом управління державним майном виступає оренда. За допомогою неї реалізуються як інтереси держави щодо отримання доходу з наявних у неї виробничих фондів, так і інтереси орендаря.

Також інструментами впливу на державний сектор виступають:

- бюджетно-податкова політика (здійснення прямого фінансування установ державного сектору, фінансування інвестиційних програм). Витрати державного бюджету здійснюються у таких формах, як дотації, субсидії, субвенції.
- грошово-кредитна політика (цільове кредитування, встановлення кредитних ставок і прямий контроль за їх рівнем) [2].

Таким чином, сформована в Україні система управління об'єктами державної власності, виявила себе малоефективною за багатьма параметрами, оскільки недосконала законодавча база та невисокий рівень спеціалізації системи не забезпечують необхідне управління розвитком державного сектору з боку держави; кількість суб'єктів і об'єктів управління не відповідає необхідним

потребам, створюючи надмірне навантаження на державу та відволікаючи значні ресурси країни на виконання функцій управління. Виправити ситуацію можна шляхом створення дієвого механізму управління державним сектором економіки. Такий механізм повинен базуватися на пріоритетах управління державною власністю та на ефективному застосуванні фінансових інструментів впливу.

Література:

1. Звіт про роботу ФДМУ та хід виконання Державної програми приватизації у 2018 році : [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php
2. Стельмахук А. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / А. М. Стельмахук – Т. : ТАНГ, 2010. – 315 с.
3. Шкільняк М. М. Управління державною власністю: міжнародний досвід, еволюція, принципи / М. М. Шкільняк // Наука й економіка. – 2016. – № 2. – С. 83-93.
4. Шкільняк М. М. Концептуальні інновації управління державною власністю / М. М. Шкільняк // Галицький економічний вісник. – 2017. – № 5. – С. 37-41.

К.е.н. Кухарєва О.О.,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Процес реформування податків, який майже постійно проводиться в Україні, не має системного характеру, не спрямований на кардинальну зміну підходів та принципів оподаткування. З цієї причини такі реформи не мають результатів, що очікували та не сприймаються як позитивні.

Незважаючи на деякі позитивні зміни останніх років, а саме підвищення рівня мінімальної заробітної плати, спрощення системи адміністрування податків тощо, суттєвого підвищення рівня життя в країні не відбувається, це відображається в існуванні значних верств громадян, реальні доходи яких не досягають прожиткового мінімуму; одночасно спостерігається різке розшарування із значним зростанням розриву в доходах, що спричиняє напруження в суспільстві. Скорочення переліку податків, зниження податкових ставок, все це не призводить до активізації економічних процесів, розвитку малого та середнього бізнесу, створенню нових робочих місць, зниженню рівня тіньової економіки, збільшення податкових надходжень.

За таких умов держава повинна використовувати всі можливі шляхи для подолання такого становища. Найбільш дієвим інструментом соціального згладжування є податок з доходів фізичних осіб, який в сучасних умовах не виконує свої функції повною мірою.

У ситуації, що склалася слід визначити причини, що не дозволяють досягти позитивних зрушень, лише в результаті їх усунення можливо подальше конструктивне та ефективне реформування. Серед основних таких причин вважаємо існуючий підхід до оподаткування доходів фізичних осіб, а саме пропорційне оподаткування; неефективний порядок застосування податкової соціальної пільги, який не враховує загальний дохід родини; відсутність неоподаткованого мінімуму; дискримінаційний підхід до оподаткування різних видів доходів, а саме доходів у вигляді заробітної плати та пасивних доходів; відсутність обов'язкового декларування для усіх осіб, а головне –

проблема диспропорцій в структурі доходів населення, яка свідчить про недоліки розподільчих відносинах в економіці в цілому.

Перш за все, слід продовжувати заходи, спрямовані на зниження частки соціальної допомоги та інших поточних трансфертів, яка за період 2016-2018рр. знизилась на 5%, але становить майже чверть від усіх доходів [1]. Навпаки підтримки потребує активізація економічної активності населення, а саме отримання доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, частка яких становить лише 4-6%.

Запровадження пропорційного підходу у 2004 р. було призване створити середній клас, на практиці призвело до перекладання податкового навантаження на доходи, що не перевищують 3-5 прожиткових мінімумів. Зараз на часі повернення прогресивного підходу із багатоступеневим розподілом доходів та різними ставками від найменшої у 3-5% до максимальної у 30-35%.

Перегляду потребує порядок застосування податкової соціальної пільги, який має низку недоліків та дозволяє використовувати її тим, хто не потребує соціальної підтримки. Запровадження підходу узагальнення родинного доходу (доходу домогосподарства) для отримання пільг з оподаткування та отримання інших видів соціальної допомоги дозволить підвищити їх доцільність та не дозволить використовувати суспільні ресурси економічно неактивним громадянам.

Для стимулювання економічної активності населення необхідно запровадження неоподаткованого мінімуму при отриманні додаткових доходів від самозайнятості або підприємницької діяльності, які не мають постійного характеру або не становлять розмірів, які повністю забезпечують існування особи та недієздатних членів її родини (не перевищує встановлений розмір). За таких умов підприємницька активність фізичних осіб буде легальна, має перспективу до подальшого розвитку, забезпечить самофінансування для родини, не буде потребувати соціальної допомоги, наприклад у вигляді житлової субсидії.

Запровадження обов'язкового декларування для усіх осіб, співставлення витрат із задекларованими доходами не дозволить використовувати членів родини для приховування корупційних доходів, буде сприяти для вирішення фіскальних та соціальних завдань на більш ефективному та справедливому рівні.

Таким чином, сучасні умови оподаткування доходів фізичних осіб в Україні недосконалі та потребують подальших змін, які повинні ґрунтуватись на прогресивній основі з урахуванням прожиткового мінімуму та сімейного стану громадян. Метою реформування повинно стати підвищення ефективності використання податку як інструменту регулювання доходів громадян, подолання бідності та формування середнього класу в країні. Інституційні зміни в розподільчих відносинах, ефективний перерозподіл ресурсів та справедливе стимулююче оподаткування дозволить подолати багато проблем в країні та дійсно покращити життя населення.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Foreign economic activity

К.е.н., доцент Побоченко Л.М., Карташов Р.О.

*Факультет міжнародних відносин Національного авіаційного університету,
Україна*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОФІЛЬ КНР

Китай є однією з найрозвиненіших і найбільш динамічних економік світу. За 40 років політика реформ і відкритості призвела до суттєвих успіхів. Для Китаю характерні високі темпи індустріалізації і урбанізації. В даний час країна вступила в період суттєвих перетворень в сфері економічної політики, спрямованих на зміну сформованої моделі зростання. Протягом останніх десятиліть керівництво країни приділяло увагу економічному зростанню, а на початку ХХІ ст. була сформульована необхідність пошуку рішення для наростаючих соціальних проблем. Соціально-економічні показники, що характеризують рівень життя населення Китаю, почали стійко зростати.

Минуло 40 років з початку Політики реформ і відкритості, за який Китай перетворився на країну, що динамічно розвивається, на другу економіку світу і драйвера глобалізації ХХІ століття. Китай став частиною глобальної економіки. Він найбільший у світі експортер з часткою понад 13%. У Китаї працюють 12 зі 100 найдорожчих компаній світу. Обсяг валютних резервів Китаю в 2018 році склав 307,27 млрд. дол. США, займаючи перше місце в світі 13 років поспіль.

Питання подолання нерівності в регіональному розвитку є нагальним для китайського уряду. За 40 років Китай здійснив соціально-економічний прорив. З 1978-го по 2018 рік економіка Китаю зростає в середньому на 9 % щорічно. Показники номінального ВВП та ВВП на душу населення зросли в 56 та 38 разів відповідно. Такі високі темпи зростання економіки забезпечені позитивним торговельним сальдо та притоком іноземних інвестицій. Сучасна економічна політика КНР спрямована на розвиток внутрішнього ринку та зменшення залежності від експорту та ПІІ. Стрімкий розвиток економіки зумовив зростання рівня урбанізації, зокрема в 2018 році показник сягнув 55 %. Також, скорочується рівень бідності в сільській місцевості – з 96 % у 1980 році до 3 % у 2018 році (табл. 1):

Таблиця 1

Соціально-економічний профіль КНР

Показники	1980	1990	2000	2010	2017	2018
Номінальний ВВП, млрд. дол. США	215,6	305,3	398,6	1214,9	12015	13293
ВВП на душу населення, дол. США	195	318	959	4524	8643	8857
ППШ, млрд. дол. США		57	3487	40715	114734	125678
Експорт, млрд. дол. США	9,95	18,1	62,1	249,2	1577,8	2487
Імпорт, млрд. дол. США	11,1	19,9	53,3	225	1396,2	2136
Чисельність населення, осіб	966,0	993,9	1172,5	1283,2	1359,8	1395
Рівень урбанізації, %	17,9	19,4	26,4	35,9	49,2	55
Рівень бідності у сільській місцевості, %	96,2	73,5	49,8	17,2	4,5	3

Примітка. Складено автором за даними Світового банку та ЮНКТАД.

Стратегія інклюзивного розвитку (економічний розвиток, в рамках якого виникають можливості для всіх верств населення, справедливо розподіляються матеріальні та нематеріальні блага в суспільстві для підвищення його добробуту), разом із політикою відкритості, стала невід'ємною частиною економічних реформ китайського уряду. Китай має наймасштабнішу за чисельністю та зростаючу в світі категорію населення із середнім рівнем доходів. За підсумками 2018 року вона перевищила 400 млн. чоловік.

Згідно «Звіту про досягнення соціально-економічного розвитку за 70 років з моменту утворення КНР», Державного статистичного управління, за 70 років національна економіка Китаю зберігає постійне зростання, і її сукупний обсяг безперервно збільшується. У 2018 році ВВП на душу населення Китаю досяг 9732 дол. США, що більше, ніж в країнах із середнім рівнем доходу.

За даними Державного статистичного управління КНР в 2018 році темпи економічного зростання ВВП Китаю становили 6,6%, у попередньому, 2017 році, досягли 6,9%. Це найнижчий показник з 1990 року. За прогнозними даними Світового банку падіння темпів зростання продовжиться, перш ніж почнеться поліпшення. У 2019-2020рр. очікується подальше уповільнення до 6,2%, а в 2021 році до 6%, що пов'язано з торговельною війною із США, а також слабким внутрішнім попитом та інвестиційною активністю (рис. 1.):

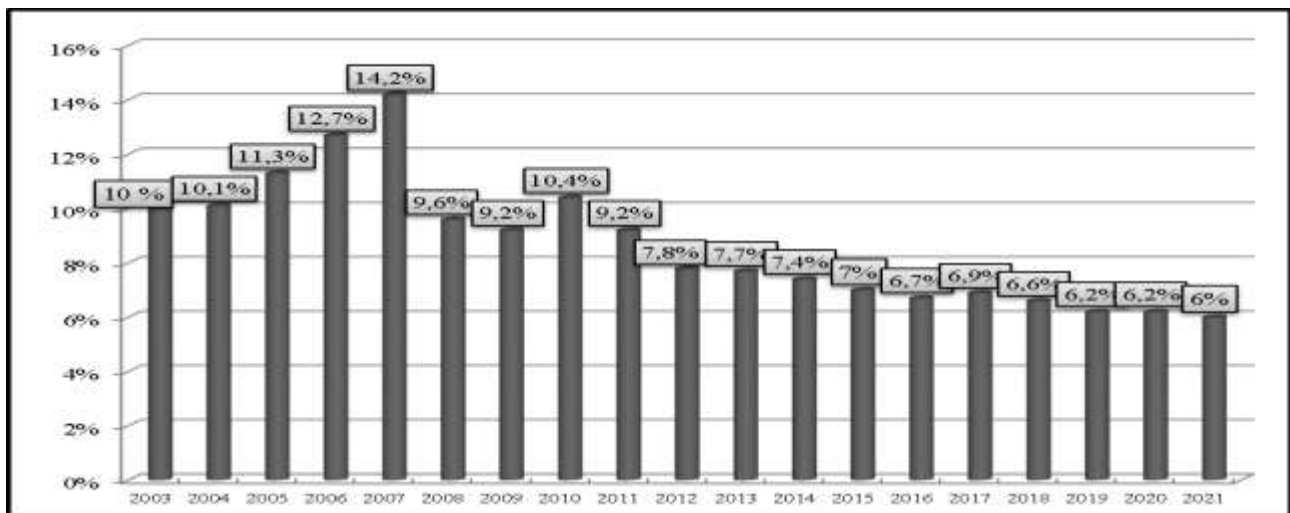


Рис. 1. Темпи росту ВВП КНР в 2003-2018рр. та прогноз на 2019-2021рр., (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Світового банку (СБ).

Таким чином, середньорічні темпи зростання реального ВВП становлять 8,4 %, але варто зазначити, що показник ВВП на душу населення виріс в понад 2 рази, з 4524 дол. США у 2010 році до 9732 у 2018 році. За прогнозними даними МВФ у 2019 р. номінальний ВВП КНР становитиме 14,2 трлн. дол. (+5,8% до 2018 р.), а ВВП душу населення – 10,1 тис. дол. США (рис. 2.):

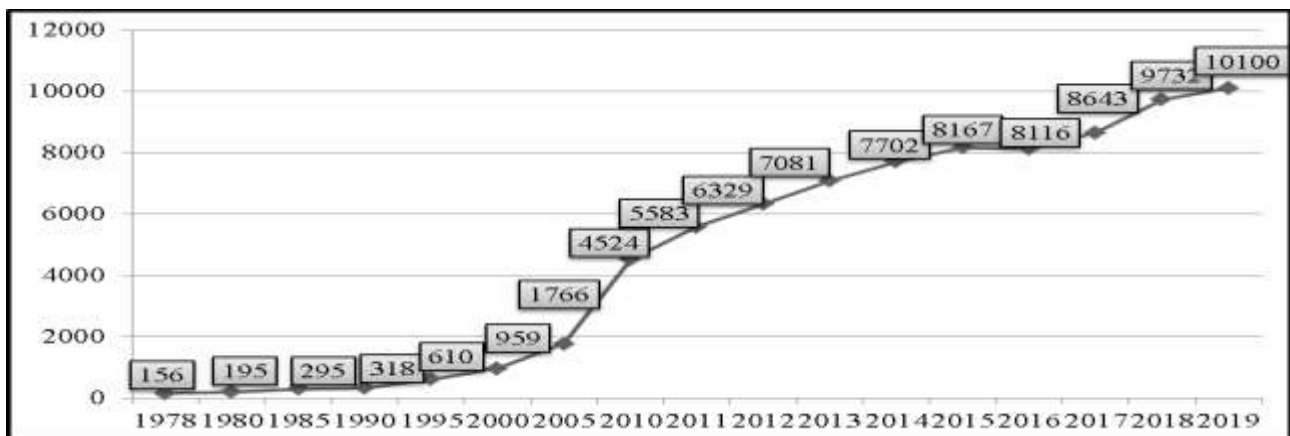


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення в КНР в 1980-2019рр., (дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

Таким чином, уповільнення китайської економіки обумовлене переходом від експортозалежної моделі до інклюзивного розвитку, що відповідає меті створення «суспільства середнього класу» до 2020 року. Однак, згідно з прогнозними даними МВФ, у 2029 році Китай стане першою економікою світу, номінальний ВВП якого становитиме 31,4 трлн. дол. США (1/5 світового).

Financial relations

К.е.н. Гаврилко Т.О., Кирик Н.

Національний авіаційний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄБРР

Активізація інтеграції країн до світової системи господарювання, на тлі розвитку світових глобалізаційних процесів, породжує проблеми регулювання на наднаціональному рівні валютних і кредитно-фінансових питань, вирішенню яких сприяє діяльність міжнародних фінансових інституцій. Актуальним є аналіз співробітництва України з міжнародними та регіональними валютно-фінансовими інституціями, виходячи із існуючого досвіду, для визначення ефективності та перспектив цього співробітництва.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) був створений 29 травня 1990 року (почав діяльність у 1991 році) для надання фінансової підтримки економічним реформам в країнах Центральної та Східної Європи. Вступ України до ЄБРР датований 13 серпня 1992 року [1].

ЄБРР надає допомогу в розвитку підприємницької діяльності. Він пропонує адаптовані до конкретних обставин рішення, які незмінно спрямовані на сприяння розвитку ринкової економіки при одночасному стимулюванні інноваційної діяльності, зростанні і прозорості. ЄБРР регулярно бере участь в обговоренні питань політики з урядами, провідними підприємцями та регіональними посадовцями, допомагаючи в розробці стратегій та ініціатив, спрямованих на формування сприятливих економічних умов і поліпшення життя людей.

У всій своїй діяльності ЄБРР керується жорсткими і чіткими принципами управління, покликаними забезпечити прозорість і сумлінність, і при цьому вживає заходів щодо недопущення корупції.

Найбільшу питому вагу в статутному капіталі банку мають США (10,17 %), Німеччина, Великобританія, Франція та Японія, питома вага участі яких складає 8,66 %.

Основна відмінність діяльності ЄБРР від інших міжнародних фінансових інституцій – переважне фінансування потреб приватної підприємницької діяльності, про що декларується самим Банком (60% всього об'єму фінансування повинно надходити до приватного сектора).

Основними сферами, до яких спрямовуються фінансові ресурси ЄБРР в Україні є: приватний сектор; процеси приватизації; фінансовий сектор, в першу чергу шляхом підтримки мікро-, малих та середніх підприємств; сільське господарство; енергетика; харчова промисловість; основні галузі інфраструктури.

До найбільш вагомих інфраструктурних проектів, фінансованих ЄБРР, що були реалізовані в Україні, стосуються проекти щодо розвитку залізничного транспорту (1999-2014рр.) , величина запозичених коштів склала 51,9 млн. дол. США; покращення стану автодорожніх магістралей (2000-2015рр.), величина запозичених коштів –75,0 млн. євро; пов'язані з вирішенням проблем реконструкції аеропорту «Бориспіль» (1994-1996рр.), запозичені кошти склали 5,1 млн. дол. США; здійснення модернізації системи аеронавігаційного обслуговування України (2000-2009рр.), запозичені кошти –25,4 млн. дол. США; забезпечення швидкісного руху пасажирських поїздів, величина запозичених коштів –120 млн. дол. США [2].

Основні проекти, що в даний час реалізуються, стосуються відновлення стану автодороги Київ-Чоп (термін здійснення – 2005-2019рр., позика ЄБРР становить 100,0 млн. євро) та доріг на підходах до м. Києва (2011 – 2021рр.), позика ЄБРР – 450 млн. євро.

Важливим кроком щодо підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств в Україні за рахунок створення умов для доступу до фінансових ресурсів у межах Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Грузією, Молдовою, Україною та Європейським Союзом є надання кредитної лінії ЄБРР - EU4Business (2016-2026 рр.); під прості проекти є можливість одержати до 300000 євро, під комплексні проекти – до 3 млн.євро [3].

ЄБРР також планує спрямувати до 200 млн.євро для реалізації програми USELF-III, що розпочата в 2018 році, в сфері відновлювальної

енергетики України (за весь 2018 рік Україна запустила менше на 16% альтернативних електростанцій, ніж за перший квартал 2019 року).

НБУ разом з ЄБРР провели оцінку де-рісінгу банківського сектора України і створили комплексну програму нівелювання причин. У 2019 році НБУ та ЄБРР будуть міцно співпрацювати надалі за декількома напрямками, зокрема, з питань зниження рівня де-рісінгу та розробці рекомендації для банків з ціллю покращення бізнес-процесів, підвищення рівня кваліфікації співробітників і подальшого нівелювання причин де-рісінгу.

В цілому за 2018 рік фінансові вливання ЄБРР в українську економіку склали близько 500 млн.доларів. На думку президента України В.Зеленського,

є підстави щодо збільшення в наступні два-три роки збільшення інвестицій ЄБРР в Україну до понад 1млрд.євро, що дозволить збільшити рівень конкурентоспроможності приватного сектора [4].

Література:

1. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). [Електронний ресурс].– Режим доступу:<https://www.ebrd.com/ru/home.html>.
2. Інфраструктурні проекти з ЄБРР та ЄІБ. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/content/infrastrukturni-proekti-z-ebr-та-eib.html>.
3. Кредитна лінія ЄБРР - EU4Business. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.eu4business.eu/uk/programme/kredyt-na-liniya-yebrr-eu4business>.
4. Зеленський сподівається, що ЄБРР буде інвестувати в Україну по 1 млрд. євро на рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/finance/kredity-ebr-dolzhy-vyrasti-do-1-mlrd-evro-v-god-zelenskiy-novosti-ukrainy-50043402.html>.

Marketing and management

Баймухамед Т.С.

Докторантура DBA «Деловое администрирование», ALMA University

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Процессы распределения и использования ресурсов являются частью изучения традиционных моделей эффективности работы. Кроме того, учитываются результаты промышленной и экономической деятельности, представленные: прибылью, рентабельностью, амортизацией, оборачиваемостью, прибылью, уровнем продаж и другие. В этом случае анализ и оценка призваны учитывать абсолютный или относительный эффект функционирования компании во временном и пространственном аспекте. Для того, чтобы определить эффективность широко используются общие (прибыль) и частные показатели (загрузка оборудования, ротация и т. д.) [1, с.76].

Главной характеристикой стратегической эффективности по сравнению с функциональной и организационной эффективностью является ее прямая ориентация на комплексный анализ и оценку результатов компании, ее приоритетные цели развития и выполнение миссии.

Кроме того, основной особенностью стратегической эффективности является ее цель определения общего результата стратегического плана развития, разработанного предприятием или уже реализованного. В зависимости от уровня управления, эффективность деятельности может быть ориентирована на текущий (оперативный) уровень управления, в то время как стратегическая эффективность ориентирована на долгосрочный стратегический уровень.

Основным решением вопросов комплексного структурирования стратегического пространства предприятия считается проецирование стратегии эффективности работы на пространство эталонных (базовых) стратегий развития компании. Такой подход к выбору и оценке стратегических альтернатив обладает некоторыми преимуществами [2, с.65]:

- дает возможность применения всех возможных эталонных стратегий для развития бизнеса;

- расширение возможностей развития бизнеса, позволяя при этом искать новые альтернативы и их постоянное совершенствование;
- позволяет применять этот подход к организациям, независимо от их отрасли и вида.

На основе этого учеными предлагается следующая концепция пространства стратегии развития бизнеса: во-первых, вид стратегии (по которой компании отличаются): эффективность работы, конкурентоспособность, устойчивое развитие - и, во-вторых, целевое направление стратегии. И определяющий и ключевой вектор развития бизнеса представлен ростом его капитализации (увеличением стоимости бизнеса) [3, с.89].

В свою очередь, вектор значения может быть выражен из добавления двух векторов: вектора роста (эффективности) и развития конкурентных преимуществ.

Стратегия - это выбор компании в основных областях развития бизнеса, определение глобальных целей с более точным определением способов ее достижения.

Формирование стратегии требует подробной информации как о внешней рабочей среде, так и о деятельности компании. На сегодняшний день нет универсальных методов, которые гарантировали бы компании необходимую информацию и качество, необходимые для разработки эффективной стратегии. Анализ стратегии не является отдельной целью - она должна привести к вариантам для проектов решений, которые будут реализованы в процессе производства и стратегическом плане.

Стратегическое управление эффективностью работы направлено на активизацию позиционирования компании. Задача мультикритическая, и построение единого критерия, основанного на многих, может быть чисто искусственным. В связи с этим сформировалась идея проверить успешность стратегического развития бизнеса по финансовым показателям. Если в 1960-х годах в государствах с развитой рыночной экономикой увеличение бизнеса был основной мерой успеха топ-менеджеров, метод анализа «финансовых коэффициентов» был наиболее распространенным с течением времени. В 1970-х годах первое место было уделено показателям доходности капитала и другим показателям рентабельности, а в 1980-х годах основное внимание было уделено

рыночной стоимости активов по отношению к их балансовой стоимости (ratio Tobin). Метод финансовых коэффициентов имел очевидное преимущество в ясности получения результата из бухгалтерской информации. Во-первых, учетные данные захватывают историю и не оценивают будущий потенциал, то есть стратегические возможности компании. Во-вторых, из нескольких десятков коэффициентов не удалось выбрать разумную комбинацию, которая позволила бы судить о позиции компании. Статистические критерии, которые основаны на финансовых коэффициентах, не могли претендовать на фундаментальные - они были связаны с местом и временем.

Основные различия стратегии эффективности и стратегии роста доходов представлены на рисунке 1.

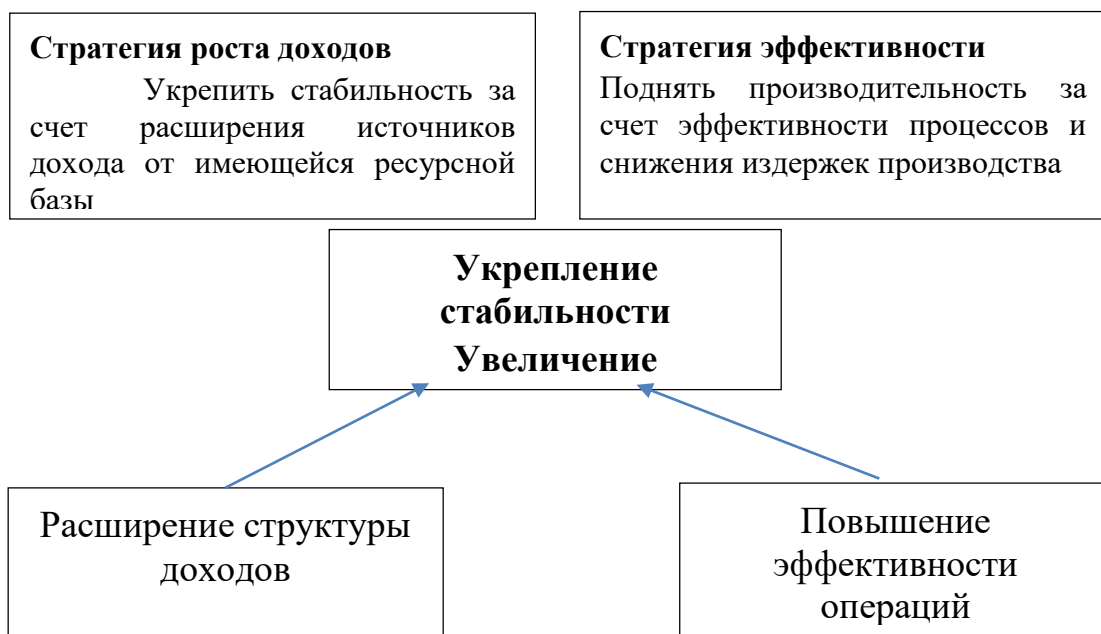


Рисунок 1 – Отличия стратегии роста доходов и стратегии эффективности

Идея капитализации предложила основной современный критерий функционирования предприятия «ценности предприятия для его владельцев», в случае с открытым акционерным обществом - для акционеров. Этот подход, который широко использовался только в 1990-х годах, позволил создать стоимостные теории управления и маркетинга.

Построение модели EVA снова, как и при использовании финансовых коэффициентов, синтезировало финансовый учет и критерии успеха. В этом случае EVA на новом уровне решает проблему агента, давая возможность в

правильной оценке и оплате работы менеджеров. Необходимо отметить, что существует несколько показателей, связанных с EVA, которые рассчитываются по разным формулам. Суть EVA, однако, сильно отличается от бухгалтерского учета и простого анализа цен - необходимо учитывать стоимость капитала с учетом структуры капитала, которая уже является областью корпоративных финансов. Однако, последние можно считать позитивной и ненормативной наукой, которая вытекает из разнообразия качественных, но количественно критериев ценности [4, с.45].

Важно подчеркнуть, что ценность компании совершенно иная - количественно и качественно - и зависит от результата, полученного специалистами в области оценки бизнеса. Процедура оценки имеет множество ситуационных нюансов, в то время как ценность выражает основную ценность компании с учетом ее стратегического потенциала. Ценность компании характеризует реальный вклад ее управления, и при оценке они стараются получить нейтральную ценность по сравнению с (будущим) качеством управления.

Хотя финансовые показатели по-прежнему являются наиболее используемым подходом для измерения результатов бизнеса, смешанные подходы, как финансовые, так и нефинансовые, за последние 10 лет приобрели популярность. В нынешних условиях, если роль нематериальных активов (особенно внутригруппового происхождения) резко возрастает, необходим инструмент комплексного осуществления стратегии компании.

Стратегическая эффективность функционирования компаний может сдерживаться множеством взаимосвязанных проблем, в том числе неэффективностью системы управления и организации производства, высокими затратами, неконкурентоспособностью продукции. В результате финансовые и экономические показатели не улучшаются или прогрессируют очень медленно.

В настоящее время технологии с высокой степенью знаний являются основой современного бизнеса. Высокоинтенсивные технологии производства включают инвестиции в научное развитие как собственного производства, так и заказанные на стороне. Новшества, в свою очередь, являются внедренными инновациями, научными открытиями, предлагающими качественное увеличение эффективности производственных процессов или изделий, изготовленных с новыми потребительскими свойствами, которые востребованы на рынке.

Изучая разные подходы в определении стратегии, предлагаем собственное определение стратегии эффективности: стратегия - это направление организации для достижения целей, показателей и приоритетов устойчивого развития деятельности, на котором должны быть сосредоточены усилия компании; это поведенческая модель организации, которая обеспечивает ее долгосрочное и эффективное развитие во всех областях, форм отношений с внешними и внутренними средами, в результате реализации этих областей компания становится лидером в отрасли.

В конкурентной среде могут присутствовать следующие основные стратегии выживания:

- желание иметь самые низкие производственные затраты в отрасли (стратегия лидерства в области производственных затрат);

- найти способы дифференцировать продукты, произведенные от конкурирующих продуктов (стратегия дифференциации - способность предоставлять компании уникальную и более высокую стоимость в виде новых качественных продуктов, специальных потребительских свойств или послепродажного обслуживания);

- сосредоточение внимания на узкой части, а не на всем рынке (стратегия фокусировки или ниши - сосредоточение усилий на одном либо нескольких сегментах рынка, разработка маркетинговых подходов и выпуск продукции на основе удовлетворенности потребителей этих групп покупателей) [5, с.69].

Стратегическое планирование является особым видом практической деятельности, которая заключается в разработке стратегических решений (в виде прогнозов, проектов программ и планов), которые предусматривают определение целей и стратегий управления для соответствующих управленческих объектов, осуществление которых обеспечивает их бесперебойное долгосрочное функционирование. Стратегическое планирование является одной из управленческих функций, которая заключается в выборе целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование позволяет акционерам и корпоративному управлению определять направление и темпы развития бизнеса, описывать глобальные рыночные тенденции, понимать, какие институциональные и структурные изменения должны происходить в компании, чтобы она стала конкурентоспособной, каковы ее преимущества, какие инструменты необходимы для успешного развития.

Содержание стратегического планирования изложено в следующих основных процедурах: стратегическое прогнозирование; программирование (представлены проектами стратегических программ); разработка (проекты стратегических планов на различных уровнях).

Охарактеризуем этапы разработки стратегии эффективности:

Стратегический процесс подразумевает выполнение:

- определение миссии;
- формирование целей компании;
- оценка и анализ внешней среды;
- управленческий опрос о сильных и слабых сторонах организации;
- анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии;
- осуществление стратегии;
- оценка стратегии.

Миссия организации является главной общей целью организации, в которой излагаются причины ее существования.

Целью является желаемое состояние в развитии организации. Цели организации определяются на основе миссии организации и определенных ценностей и целей, которыми руководствуется высшее руководство.

Модель стратегического планирования основана на следующих методологических принципах:

- Процесс формирования стратегии развития бизнеса должен быть контролируемым и сознательным мыслительным процессом.
- Управление процессом формирования стратегии развития бизнеса должно осуществляться топ-менеджером.
- Модель стратегического плана должна быть довольно простой и информативной.

Любая стратегия компании уникальна и считается результатом творческого подхода. Последнее может означать, что стратегия должна содержать концептуальные и отличительные цели компании, особенно ее развитие, а не формировать по определенной модели.

Процесс разработки стратегии должен завершиться только в том случае, когда альтернативные стратегии обладают полным описанием и выбраны наиболее эффективные из них.

Стратегия развития любого предприятия должна предусматривать разработку определенного механизма ее осуществления.

Кроме того, предлагается весьма интересный подход к созданию системы оценки стратегий:

- **Согласованность:** стратегия развития компании не должна содержать противоречивых целей и программ; стратегия должна предусматривать адаптивную реакцию на внешнюю среду и изменения в ней.

- **Преимущество:** стратегия должна предоставить возможности для творчества и поддержки конкурентного преимущества в выбранной области деятельности.

- **Осуществимость:** стратегия не должна приводить к чрезмерным расходам имеющихся ресурсов и не должна приводить к неразрешимым проблемам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барнгольц С.Б. Экономический анализ на современном этапе развития: учебник / С. Б. Барнгольц. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 512 с.
2. Алданиязов К.Н. Управленческий учет и анализ: Учебное пособие. Часть 1. – Алматы: Нур-пресс. 2014 г. – 259 с.
3. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент: учебник / М. Н. Крейнина. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 890 с.
4. Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятий: учебник / С. М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2011. – 494 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента: учебник / М. Мескон. - М. Инфра-М, 2014. – 501 с.
6. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учебник / Э. И. Крылов. – М.: Высшая школа, 2012. – 401 с.

Smagulova Zh.B., Abdulla U.

Korkyt Ata Kyzylorda State University, Kazakhstan

QUALITATIVE MARKETING RESEARCHES – FEATURES, EXAMPLES AND ROLE

Qualitative market research provides reasoning for consumer actions, opinions, wants and needs; it helps the marketer to understand why a consumer has acted and purchased in a certain way. This type of market research differs from quantitative market research as it does not follow a predetermined set of questions. Instead the research sets out topic, or discussion guides, to ensure that the research aims are still met and the appropriate questions are asked to the participant. During the research, the researcher is able to explore the discussion guide in great detail allowing for long discussions to develop; revealing a vast amount of information. Further to this, qualitative market research can be difficult for researchers to obtain all information discussed during the interview. As a result of this, qualitative market research is usually recorded to ensure all information is collected for analysis.

Qualitative market research, as with quantitative market research, has several different methods: Focus groups containing (6 – 8 participants), Mini group discussion (4 – 5 participants), Triad (3 respondents), Paired (2 respondents), ‘One on one’ depth interview (1 respondent) [1].

There are two approaches to collecting and analyzing data: qualitative research and quantitative research. Each of these types of research has different objectives and methods, and both are important for gaining different kinds of knowledge

Quantitative and qualitative research use different methods of data collection and analysis, and they allow you to answer different kinds of research questions [2].

Table 1 – Differences between quantitative and qualitative researches

Quantitative research	Qualitative Research
Focuses on testing theories and hypotheses	Focuses on exploring ideas and formulating a theory or hypothesis
Is analyzed through math and statistical analysis	Is analyzed by summarizing, categorizing and interpreting
Mainly expressed in numbers, graphs and tables	Mainly expressed in words
Requires many respondents	Requires few respondents
Closed (multiple choice) questions	Open-ended questions
Key terms are: testing, measurement, objectivity, replicability	Key terms are: understanding, context, complexity, subjectivity

There are some examples of qualitative researches

Software company launching a new product. Let's assume you are a software company who wants to launch a new product and you hold a focus group with 12 people. Although getting their feedback regarding users' experience with the product is a good thing, this sample is too small to define how the entire market will react to your product. So what you can do instead is holding multiple focus groups in 20 different geographic regions. Each region should be hosting a group of 12 for each market segment; you can even segment your audience based on age. This would be a better way to establish credibility in the feedback you receive[3].

Alan Peshkin's "God's Choice: The Total World of a Fundamental Christian School"

Moving from a fictional example to a real-life one, let's analyze Alan Peshkin's 1986 book "God's Choice: The Total World of a Fundamental Christian School". Peshkin studied the culture of Bethany Baptist Academy by interviewing the students, parents, teachers, and members of the community alike, and spending eighteen months observing them to provide a comprehensive and in-depth analysis of Christian schooling as an alternative to public education.

Peshkin described Bethany Baptist Academy as having institutional unity of purpose, a dedicated faculty, an administration that backs teachers in enforcing classroom disciplines, cheerful students, rigorous homework, committed parents, and above all grounded in positive moral values and a character building environment. However, it lacked cultural diversity, which meant that students were trained in one-

dimensional thought, entirely cut off from viewpoints that differ with their teacher's biblical interpretations, and a heavily censored library.

Even after discovering all this, Peshkin still presented the school in a positive light and stated that public schools have much to learn from such schools.

Peshkin's in-depth study represents a qualitative research that uses observations and unstructured interviews, without any assumptions or hypothesis. He utilizes descriptive or non-quantifiable data on Bethany Baptist Academy specifically, without attempting to generalize the findings to other Christian schools.

Understanding buyers' trends

Another way marketers can use quality research is to understand buyers' trends. To do this, marketers need to look at historical data for both their company and their industry and identify where buyers are purchasing items in higher volumes. For example, electronics distributors know that the holiday season is a peak market for sales while life insurance agents find that spring and summer wedding months are good seasons for targeting new clients.

Determining products/services missing from the market

Conducting your own research isn't always necessary. If there are significant breakthroughs in your industry, you can use industry data and adapt it to your marketing needs. The influx of hacking and hijacking of cloud-based information has made Internet security a topic of many industry reports lately. A software company could use these reports to better understand the problems his clients are facing. As a result, the company can provide solutions prospects already know they need[3].

References:

1. [Eric Brandenburg](#). Quantitative Market Research VS Qualitative Market Research
— June 14, 2013 URL:
<https://www.business2community.com/marketing/quantitative-market-research-vs-qualitative-market-research-0523710>
2. Qualitative vs. quantitative research Date published April 12, 2019 by [Raimo Streefkerk](#). Date updated: October 8, 2019. URL:
<https://www.scribbr.com/methodology/qualitative-quantitative-research/>
3. Qualitative Research: Definition, Methodology, Limitation, Examples. [By Valentin Radu](#) [Conversion Rate Optimization](#), [User Research](#) April 3, 2019 URL:
https://www.omniconvert.com/blog/qualitative-research-definition-methodology-limitation-examples.html#Examples_of_qualitative_research

Smagulova Zh.B., Seiilkhanov B.

Korkyt Ata Kyzylorda State University, Kazakhstan

FEATURES AND TRENDS OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

Although franchising is a relatively new business concept in Kazakhstan, entrepreneurs are becoming increasingly interested in pursuing this business model [1].

Fueled by the consumer boom of the late 2000s, the franchising sector began to take off and has since demonstrated steady growth, particularly in the food and retail sectors (McDonald's, Starbucks, Burger King, Hard Rock Cafe, KFC, Lacoste, Marks & Spencer, Saks Fifth Avenue). In 2018, Papa John's entered the market to great fanfare in Almaty and PJ Western plans to open sixteen restaurants in the Kazakhstan market. In the past several years, spending patterns in Kazakhstan have begun to resemble those of the Western world, creating a demand for name brands and quality products. Kazakhstani companies have accumulated financial resources that, combined with a lack of available investment instruments, are also stimulating interest in franchising.

There are more than 350 franchise networks operating in Kazakhstan. More brands perceive the market as promising, however, retailers are not ready to expand directly and, in general, turn to local partners to help them establish their presence in the region. Hard Rock Café opened its first restaurant in the country in 2014 and McDonalds and Starbucks launched their outlets in 2016. Starbucks already opened more than 19 outlets in Almaty and Nur-Sultan and plans to continue the expansion. Papa John's which entered the market in 2018, plans to open sixteen restaurants in the Kazakhstan market.

The number of foreign brands currently franchising in Kazakhstan is about 330-360 estimated to equate to over 3,000 franchising outlets and employ over 30,000 people, with an estimated annual turnover of USD2.5 billion [2]. "Kazakhstan, in its majority, is a territory of sub-franchising. Intercontinental Hotel in Almaty was opened through Turkey, Burger King, KFC through Russia. It's easier to take the brand, which

has already adapted by the Russians than go directly to London, translate all the documentation, take on this work load [3].

Current brands represented in the market include KFC, Pizza Hut, McDonald's, Papa John's, Burger King, Hardees, Hard Rock Café, Gloria Jean's, Coca-Cola, Baskin Robbins, Cinnabon, FasTracKids, GAP, New Yorker, Tiffany Marble, FitCurves, Marriot, Sheraton and Intercontinental as well as retail brands like Adidas, Armani, Burberry, Debenhams, Gap, Gucci, Lacoste, Mango, Marks & Spencer, Mexx, Mothercare, Next, Saks Fifth Avenue, United Colors of Benetton and Zara. Leading retailers by sales are Kazakhstani Magnum Cash & Carry - the giant of Kazakhstani retail, Anvar, Small and Skif discount, Dina, and Arzan, and German Metro Cash & Carry.

Despite the rapid development of franchising in Kazakhstan, several negative factors hinder the growth of it, such as weak intellectual property protection, limited access to capital, and a lack of understanding of franchising as a business model. Kazakhstan Franchising Association notes that the rental price is considerably higher than in European cities, and the mass market brands, coming to Kazakhstan, become close to elite. While the government sees franchising as a promising sector that helps diversify the economy and attracts brands with international quality standards, government's ability to promote franchising is limited by its own poor understanding of the sector. Commercial banks are actively promoting financing of franchising projects. Moreover, since the foundation of the Kazakhstan Franchise Association "KazFranch", a national franchise association, a coordination and information center for both existing and potential franchisors and franchisees have become easier and better.

According to experts, franchising is quite attractive for businesses that are interested in sales of business support services (business consulting - audit and accounting services, advertising, HR related services, technical consulting), housing construction and repair services, education services (tutoring, foreign language courses), leisure and entertainment, fast food, medical and cosmetic services, retail sales, and other personal services (laundry, footwear and clothing repair, delivery services etc.)

Currently, the majority of local potential franchisees are seeking agreements with franchisers operating in the following sectors: fast-food and casual dining; retail sales (clothing, footwear, furniture, sporting goods, supermarkets, gasoline stations); auto

repair and maintenance services, gasoline stations; hotel chains for low- and medium-income travelers; printing and copying services, photo-shops, etc.; and body/health care services (beauty salons, gyms, etc.)

To understand the potential for franchising in Kazakhstan, it is important to consider the rapidly developing retail infrastructure of new shopping malls. The development of hypermarkets, which is accompanying and spurring retail growth, is opening new opportunities for franchisors. In the past ten years, about twenty new hypermarkets opened in Almaty and Nur-Sultan. The process is echoed by other major cities on a smaller scale. According to investors involved in developing new trade centers, retail infrastructure development is far from being saturated and will continue to grow.

The only international player in the hypermarket scene is Germany's Metro Cash & Cary, which opened in Almaty in 2008 and grew to 7 stores across Kazakhstan. France's Carrefour opened in 2016 but had to cease operations shortly thereafter due to the intensity of local competition and weak sales resulting from the currency devaluation in 2015. Ramstore is an international chain of supermarkets and trade complexes owned by Turkey's Migros Ticaret A. Ş. Currently, Ramstore operates several brands in Kazakhstan: 13 supermarkets, 5 express format supermarkets, 1 online store and 1 multifunctional trade complex. A few larger malls are under construction or planned for development in Kazakhstan. Almaty, the largest city, and Nur-Sultan, the capital, account for more than half of retail sales in the country, and with competition becoming fierce, some developers are targeting other regions [2]

References:

1. Kaziyeve Raissa, Development of franchising in kazakhstan: challenges and issues. The Kazakh-American Free University Academic Journal №2 - 2011 URL: <http://www.kafu-academic-journal.info/journal/2/39/>
2. Kazakhstan – Franchising. This is a best prospect industry sector for this country. Includes a market overview and trade data. Last Published: 6/27/2019 URL: <https://www.export.gov/article?id=Kazakhstan-Franchising>
3. What kind of franchise can Kazakhstan offer?15 March 2017 URL: <https://atameken.kz/en/news/25840-kakie-franshizy-mozhet-predlozhit-kazahstan>

Accounting and auditing

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Ляшенко Ю.М.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Наявність достатньої кількості виробничих запасів є необхідною умовою підтримання виробничого процесу на підприємстві. Процес виробництва на підприємстві неможливий без наявності необхідної кількості запасів сировини, матеріалів, палива, будматеріалів, запасних частин, інших виробничих запасів тощо. Запаси є вагомою частиною активів підприємства, і вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, а також при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан.

Тому, основними завданнями удосконалення контролю виробничими запасами є: створення раціональної системи організації контролю запасів на підприємстві; удосконалення існуючих методів оцінки та проведення інвентаризації виробничих запасів; удосконалення системи контролю виробничих запасів на всіх етапах технологічного процесу; створення інформаційної бази обліку та контролю виробничих запасів за центрами відповідальності та загалом по підприємству. Для вирішення наведених вище основних завдань удосконалення контролю виробничих запасів слід звернути увагу на типові порушення і помилки пов'язані з операціями виробничих запасів в обліку, а саме: недотримання організаційних вимог щодо організації ведення бухгалтерського обліку операцій з виробничими запасами, зокрема, укладення договорів про матеріальну відповідальність, відсутність аналітичного обліку виробничих запасів; правильність визначення первісної вартості виробничих запасів в залежності від способів їх надходження на підприємство; правильність визначення суми списання виробничих запасів на виробництво в залежності від передбаченого в Наказі про облікову політику методу списання; розкрадання і псування виробничих запасів внаслідок безгосподарності на підприємстві, неправильне визначення розмірів природного убутку, та відображення цих фактів в бухгалтерському обліку; неповнота розкриття інформації про виробничі запаси в Примітках до річної фінансової звітності; списання виробничих запасів понад норми, передбачені технологічним процесом; відсутність проведення щорічної інвентаризації

виробничих запасів; неправомірна переоцінка виробничих запасів та відображення її вартості в обліку; правильність визначення фінансового результату від реалізації виробничих запасів та визначення податкових зобов'язань.

Суттєвий вплив на удосконалення контролю виробничих запасів має запровадження в практику господарської діяльності підприємствах засобів сучасної обчислювальної техніки і відповідного програмного забезпечення. Це сприятиме створенню автоматизованих робочих місць бухгалтера на різних рівнях руху економічної інформації, що, на нашу думку, є найбільш раціональним способом збору і обробки даних про виробничі запаси та надає обліковій інформації значно більшої аналітичної оперативності.

Таким чином, для задоволення потреб користувачів в отриманні повної, правдивої та неупередженої інформації щодо виробничих запасів контролеру необхідно виконати такі основні завдання для досягнення вказаної мети: здійснення контролю за дотриманням чинного законодавства щодо операцій з виробничими запасами; встановлення правильності визнання активів запасами згідно з П(С)БО№ 9 «Запаси»; перевірка дотримання підприємством облікової політики щодо відображення запасів в обліку та звітності; перевірка правильності формування первісної вартості запасів; дослідження стану складського господарства запасів; встановлення повноти і правильності відображення в бухгалтерському обліку надходження запасів за їх каналами; підтвердження (спростування) доцільності вибору підприємством методу списання запасів на витрати підприємства; перевірка дотримання встановлених нормативів використання запасів на виробництво; дослідження правильності і повноти відображення в обліку господарських операцій з вибуття запасів за їх каналами; перевірка правильності віднесення вартості запасів, використаних на виробництво; дослідження протизаконних дій, пов'язаних із рухом виробничих запасів, суттєвих порушень і помилок у бухгалтерському обліку та звітності.

Отже, узагальнюючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що дуже важливим завданням контролю виробничих запасів є встановлення того, чи дотримується підприємство тих методів, принципів та процедур щодо даного виду активів, які обрані ним та прописані в наказі про облікову політику.

Література:

1. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : практичний посібник. Київ : Лібра, 2011. 840с.
2. Загородній А.Г., Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: навч. посіб. Київ : Товариство «Знання». 2014. 377 с.

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Кулик О.Ю.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Контроль грошового обігу й ефективності використання коштів займають важливе місце в системі фінансово-господарського контролю. Це пояснюється тим, що система грошового обігу в умовах ринкової економіки перетворилась із галузевої в таку проблему, яка має важливе значення для зміцнення всього комплексу національної економіки.

Для початку розгляду даної теми потрібно розуміти, що ж таке «гроші». Відповідно до НП(С)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності», грошові кошти (гроші) – готівка, кошти на рахунках в банку та депозити до запитання, еквіваленти грошових коштів (грошей) – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються у певні суми грошей і характеризуються незначним ризиком зміни вартості [2].

Об'єктами контролю грошових коштів є: грошові кошти у касі підприємства у національній та іноземній валюті; грошові кошти на рахунках у банках у національній та іноземній валюті; грошові кошти у дорозі у національній та іноземній валюті; грошові документи.

Не применшуючи результати досліджень вчених, пов'язаних з бухгалтерським обліком грошових коштів, хочемо зазначити, що до існуючих облікових проблем, пов'язаних з рухом та наявністю грошових коштів, належать: повнота та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів; правильне їх відображення у фінансовій звітності; організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів; оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих, і втрачених вигод від проведених заходів; визнання та класифікація грошових коштів; матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів.

У процесі здійснення контролю грошових коштів контролером застосовуються такі методичні прийоми: інвентаризація; спостереження за здійсненням господарських та фінансових операцій, відображенням їх у системі бухгалтерського обліку; усне опитування; отримання письмових підтверджень; перевірка документів (за формою, суттю, змістом, логічна, хронологічна, експертна, зустрічна); взаємний контроль

операцій і документів, підготовлених на підприємстві; перевірка арифметичних розрахунків; аналіз тощо.

Отже, застосування на підприємствах системи контролю грошових коштів дасть змогу значно підвищити ефективність усього процесу управління його діяльністю, а також пропонується на підприємствах здійснювати розробку фінансових планів надходження та витрачання грошових коштів на наступний рік, в якому буде розрахунок планового доходу від основної діяльності та витрати грошових коштів у розрізі статей витрат. Також на початку кожного місяця підприємствам доцільно було б формувати звіт за попередній місяць про надходження і використання грошових коштів та порівнювати його з нормативними (плановими) показниками. Ця процедура забезпечить оперативний контроль над рухом грошових коштів на підприємствах.

Розглянувши все вище сказане, можна сказати, що дана тема є дуже актуальною зараз тому, що: діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу діяльності підприємства становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми контролю грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства. Використання у практичній діяльності узагальнених напрямів організації та методики контролю грошових коштів надасть можливість покращання ефективності діяльності підприємства. Таким чином, контроль грошових коштів забезпечить правильність ведення документації, надходження та використання грошових коштів, а також перевірка даних, яка тим самим забезпечить успішну фінансову діяльність підприємства.

Література:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті України. Затверджена Постановою Правління Національного банку України від 21.01.04 № 22. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04> (дата звернення: 16.10.2019).
2. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 7. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 16.10.2019).
3. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні. Постанова правління НБУ від 29.12.2017р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (дата звернення: 16.10.2019).

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Денисенко А.Р.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

КОНТРОЛЬ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Основою для успішного функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта є правильно організована система бухгалтерського обліку виробничих запасів. В сучасних економічних умовах це можливо забезпечити тільки при здійсненні регулярного контролю за виробничими запасами підприємства. Контроль запасів на підприємстві дає змогу слідкувати за правомірним оприбуткуванням, відповідальним зберіганням, раціональним використанням товарних та сировинних запасів. Чітко визначена на документальному рівні система внутрішнього контролю запасів дасть змогу уникнути не тільки зайвих витрат, розкрадань, зловживань із боку посадових осіб, але і штрафів.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 9 запасами є активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Контроль операцій із запасами необхідний для встановлення законності, достовірності і доцільності здійснення операцій з виробничими запасами, правильності відображення їх в обліку та своєчасності виявлення загроз фінансової безпеки підприємства. Також контролю запасів властиві такі методичні прийоми, як органолептичні, розрахунково-аналітичні та документальні методичні прийоми контролю.

Ця система методичних прийомів контролю конкретизується перевіркою, пов'язаною з інвентаризацією матеріальних цінностей, контрольними замірами і контрольними запусками використання матеріалів на виробництво, суцільним і вибіркоким спостереженням та службовим розслідуванням.

Для успішного вирішення завдань на підприємствах рекомендується здійснювати контроль виробничих запасів у певній послідовності, за стадіями господарської діяльності: придбання, виробництво та реалізація.

Під час здійснення контролю над придбанням запасів необхідно проконтролювати кожний із запропонованих елементів даного процесу, адже від вибору постачальника буде залежати якість придбаних запасів, а отже, якість виготовленої продукції. Під час надходження запасів необхідно перевірити, чи були вони доставлені в строки, передбачені договором, чи відповідають вони кількісним та якісним характеристикам. Після оприбуткування запасів на склад призначається матеріально-відповідальна особа для запобігання розкраданню. Визначаються її обов'язки, згідно з якими вона відповідає за збереження майна і в разі виявлення недостач бере на себе матеріальну відповідальність. Інвентаризація на складах дає можливість виявити залишки або недостачу, а також упевнитися в дотриманні умов зберігання запасів. Це дає інформацію, відповідно до якої будуть прийматися нові управлінські рішення щодо внутрішнього контролю.

Під час здійснення наступного господарського процесу необхідно виконати низку певних контрольних дій, які забезпечать безперервний хід виробничого циклу. Потрібно визначити рівень запланованих витрат, де враховуватимуться всі необхідні витрати запасів, а також витрат, які додатково понесені в ході виробництва продукції. Також потребує контролю нормування кількості списання запасів на виробництво і кількості оприбуткування готової продукції з виробництва. Так само потрібно контролювати фактично понесені витрати під час виробництва, тому що саме вони будуть впливати на собівартість виготовленої продукції. Своєю чергою, потрібно здійснювати контроль над дотриманням усіх розроблених раніше планів та нормативів, адже їх дотримання буде свідчити про ефективну систему внутрішнього контролю запасів на підприємстві.

Заключним етапом, який потребує контроль з боку керівництва, є процес реалізації запасів. Він передбачає контроль над вибором покупців, який полягає в тому, що необхідно знайти покупця, який запропонує найбільш вигідну і максимально високу ціну за продукцію. Отже, контроль запасів є невід'ємним складником діяльності підприємства, оскільки саме від нього будуть залежати робота підприємства у цілому, його витрати та доходи. Наведений порядок

проведення контролю запасів у розрізі господарських процесів забезпечить ефективне функціонування господарської діяльності підприємства.

Підсумовуючи вищесказане, відзначимо, що запаси є одним із найважливіших чинників забезпечення стійкості і безперервної діяльності підприємства для отримання максимально можливого прибутку. Ефективність використання запасів — є однією з основних умов успішної діяльності підприємства, розвитку і реалізації його конкурентних переваг. Таким чином, необхідно створювати взаємозв'язану узгоджену систему бухгалтерського обліку і контролю за діяльністю на підприємстві.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. (дата звернення: 18.10.2019).
2. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 7. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 18.10.2019).

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Сапожнік І.В.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана», Україна*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Трансформація економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання потребує формування правдивої інформації у звітності підприємства. Основні засоби є важливою матеріально-технічною базою підприємства, оскільки визначають обсяги виробництва і його виробничу потужність. Належно організована облікова система основних засобів на підприємстві сприяє ефективному їх використанню та задовольняє всі інформаційні потреби управління.

Проаналізувавши літературні джерела з питання проведення контролю основних засобів можна зробити висновок, що не лише вітчизняні, а й зарубіжні вчені-економісти присвятили свої праці вивченню саме цієї теми. Вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми внесли: М. Білуха, Н. Дорош, Ф. Бутинець, Б. Усач, Г. Давидов, Б. Кругляк, Л. Кулаковська, В. Савченко, В. Сопко та багато інших. Згідно з П(С)БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує, щоб використовувати у виробництві або під час надання послуг, здавати в оренду іншим особам або здійснювати адміністративні та соціально-культурні функції, очікуваний строк використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік) [3].

Основною метою контролю операцій з основними засобами є встановлення достовірності бухгалтерських даних і звітності щодо наявності, стану й руху основних засобів, забезпечення їх збереження та ефективного використання [1, с. 158]. Основними джерелами інформації для проведення контролю основних засобів є: інформація за договорами купівлі-продажу об'єктів, договорами на капітальне будівництво, архітектурно-технічними паспортами, розрахунками кошторисами, актами прийому-передачі, актами на списання, картками (книгами, відомостями) інвентарного обліку, розрахунками

нарахування амортизації; записи в облікових регістрах за рахунками 10 «Основні засоби», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції», Журнал 4, відомості аналітичного обліку № 4.1, 4.2, 4.3; Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. № 1); Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. № 2); Звіт про власний капітал (ф. № 4); Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5).

Здійснення контролю основних засобів забезпечується поєднанням різноманітних методів, прийомів та способів його здійснення. Таким чином, виділяють три основні групи методів і прийомів контролю: 1) прийоми документального контролю; 2) прийоми фактичного контролю; 3) розрахунково-аналітичні методи контролю.

Варто звернути увагу на зміни у частині підвищення оперативності та ефективності контролю основних засобів підприємств, що вимагає вирішення таких завдань: дослідження сутності основних засобів, їх складу, класифікації в різних галузях економічної науки; узагальнення та систематизація класифікації основних засобів; дослідження діючої методики нарахування амортизації, обліку та контролю зносу основних засобів; аналіз діючої організації та методики обліку основних засобів, впливу на них змін податкової політики та виявлення шляхів її вдосконалення; розроблення рекомендацій з удосконалення методики контролю ефективності використання основних засобів із застосуванням інформаційних систем і технологій.

Дослідивши погляди різних вчених, можна виділити 6 основних етапів контролю основних засобів підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Етап	Характеристика
1. Організаційно-правовий	Ознайомлення контролера із специфікою діяльності підприємства, досконале вивчення нормативно-правової бази щодо бухгалтерського обліку, аудиту та регулювання діяльності підприємства.
2. Документально-аналітична перевірка надходження основних засобів	Контролер перевіряє правильність віднесення активів суб'єкта господарювання до основних засобів, розподіл їх за видами, встановлення критеріїв інвестиційної нерухомості. Контролер повинен також перевірити відповідність даних аналітичного обліку даним синтетичного обліку щодо достовірності та повноти відображення операцій, пов'язаних із надходженням основних засобів [1].
3. Документально-аналітична перевірка використання (руху) основних засобів та їх відтворення	Контролер досліджує розбіжності в документальному оформленні наявності та руху основних засобів, у разі існування таких розбіжностей, з'ясовують причини та встановлюють винних осіб.
4. Документально-аналітична перевірка операцій реалізації, вибуття основних засобів	Перевіряють правомірність вибуття основних засобів, ознайомлюються з відповідними рішеннями керівництва на здійснення таких операцій, досліджують акти приймання-передачі, ліквідації, а також факт фіксування відповідних відміток бухгалтерією в інвентарних картках [2].
5. Перевірка достовірності даних про основні засоби, що відображені у звітності	Передбачає перевірку дотримання принципів та якісних характеристик фінансової звітності при її складанні, значну увагу приділяють визначенню достовірності даних.
6. Узагальнення результатів перевірки	Передбачає систематизацію і групування результатів, які оформляються актом, де описують порушення, недоліки або позитивні сторони діяльності підприємства, яке підлягало перевірці.

Таким чином, для вирішення поставлених завдань варто здійснити такі дії: удосконалити методику обліку надходження основних засобів у системі аналітичних рахунків, що дозволить спростити систему бухгалтерських записів та контролю; розробити бухгалтерську модель економічного механізму амортизації, що сприятиме вирішенню проблем фінансового,

внутрішньогосподарського контролю амортизаційних процесів та їх податкового аспекту; удосконалити методику обліку витрат на ремонти основних засобів, що підвищить ефективність управління витратами; розробити моделі залежності експлуатаційних витрат від віку устаткування, яка дозволить визначити доцільність проведення ремонту основних засобів [4,с.48].

Отже, узагальнюючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що основні засоби суттєво впливають на діяльність підприємства в цілому, тому контроль за станом їх збереження, наявності й ефективності використання повинен бути ретельним, повним, достовірним, обґрунтованим та відповідати чинному законодавству. Правильне та чітко організоване застосування контролю на вітчизняних підприємствах дасть власникам можливість вчасно приймати управлінські рішення, здійснювати аналіз і пошук шляхів удосконалення виробництва, що забезпечить ефективне функціонування підприємств у майбутньому.

Література:

1. Бондаренко Н.М., Бідняк Н.М. Організація внутрішньогосподарського контролю використання основних засобів на підприємстві. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2015. Т. 20. Вип. 1/1. С. 157-160.
2. Даценко Г.В., Андрієць Г.В. Контроль основних засобів та шляхи його вдосконалення. *Економічні науки*. 2012. № 7. С. 27-29.
3. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 Дата оновлення: 05.01.2018. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. (дата звернення: 18.10.2019).
4. Стригуль, Л.С., Тімонова А.С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. №32 (1075). С.47-50.

К.е.н. Булкот Г.В., магістр Чухра К.І.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана», Україна*

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У наш час контролюючі органи держави доволі часто стикаються з порушеннями, пов'язаними зі складанням звітності та відображенням у ній операцій та фінансових результатів організацій.

Контроль фінансової звітності спрямований на забезпечення користувачів даними звітності, необхідної для прийняття рішень про фінансовий стан, результати діяльності установи. Сучасний стан фінансово-бюджетної дисципліни характеризується великою кількістю правопорушень, їх динаміка постійно зростає. Потреба в ефективній боротьбі із зазначеними правопорушеннями зумовлює необхідність контролю в бюджетних установах на сучасному етапі розвитку української економіки.

Контроль надає інформацію про те, які процеси відбуваються в суспільстві, допомагає виробити найбільш доцільні рішення загальних і специфічних питань розвитку економіки, надає можливість вирішувати чи правильно прийняті рішення, чи своєчасно вони втілені в життя, наскільки ефективні.

У свою чергу, контроль фінансової звітності в бюджетних установах має свої особливості, а саме: контроль правильності заповнення звітності за формою, тобто наявності усіх передбачених показників, відсутність підчисток і виправлень; зіставлення і перевірка взаємозв'язку показників, відображених у різноманітних формах фінансової звітності, та логічний аналіз показників звітності; ознайомлення з послідовністю відображення на рахунках бухгалтерського обліку основних господарських операцій і порівняння зі встановленою методологією облікових операцій; контроль правильності, своєчасності і повноти відображення на рахунках бухгалтерського обліку здійснення господарських операцій шляхом звіряння даних аналітичного і синтетичного обліку; вхідних залишків, оборотів і вихідних залишків; контроль

повноти і своєчасності проведення інвентаризацій, правильності визначення розмірів збитків від нестач, псування майна; контроль послідовності етапів процесу складання фінансової звітності.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах знаходиться в стадії модернізації для його гармонізації з МСБОДС. Це спричинює необхідність перебудови складу і форм фінансової звітності бюджетних установ, розробку оновленого методичного та нормативно-правового забезпечення. Також особливої уваги потребує вивчення здатності чинних форм фінансової звітності задовольнити інформаційні запити користувачів.

Стандартами IPSAS визначено, що перелік форм фінансової звітності залежить від вибору облікового методу: якщо в основі складання фінансових звітів лежить метод нарахування, то фінансові звіти включатимуть звіт про фінансовий стан, звіт про фінансові результати, звіт про грошові потоки та звіт про зміни в чистих активах / власному капіталі; якщо в основі складання фінансових звітів лежить касовий метод обліку, то первинним фінансовим звітом є звіт про грошові потоки. Ключовою позицією ставиться те, що тільки метод нарахувань дає повну і достовірну інформацію про активи і зобов'язання, дозволяє скласти повний майновий баланс, перейти на багаторічне планування і прогнозування бюджетних програм, полегшує порівняння результатів діяльності різних установ. Переваги методу нарахувань засвідчують його пріоритетність у розробці та практичному застосуванні національних стандартів обліку та звітності. Для всебічного висвітлення показників діяльності бюджетних установ їх звітність поділяється на фінансову та бюджетну. Слід зазначити, що поділ звітності бюджетних установ на фінансову і бюджетну визначено ст. 58 «Звітність про виконання Державного бюджету України» Бюджетного кодексу України. Цю класифікаційну ознаку виокремлюють як поділ звітності за функціональним призначенням [1, с. 250].

Звітність бюджетних установ за функціональним призначенням фінансова звітність бюджетна звітність складається згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та за формами, що затверджуються Міністерством фінансів України складається згідно з нормативно-правовими актами Державної казначейської служби України за погодженням з Міністерством фінансів України фінансова звітність — система узагальнених і взаємопов'язаних показників, які характеризують результати

діяльності бюджетних установ за звітний період відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку бюджетна звітність — система узагальнених і взаємопов'язаних показників, які відображають стан виконання бюджету за звітний період в розрізі бюджетної класифікації.

Реформування національної системи бухгалтерського обліку та звітності в державному секторі шляхом запровадження національних стандартів, які відповідають міжнародним, сприятиме вдосконаленню управління державними фінансами, а також плануванню та контролю бюджетних коштів. Проте, запровадження нових положень обліку та звітності потребує вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм: уточнення понятійного апарату, розроблення методичних рекомендацій, інструкцій та надання роз'яснень щодо правил відображення залишків рахунків в окремих статтях звітності, деталізація порядку заповнення кардинально змінених чи нових форм звітності державного сектору.

Література:

1. Свірко С.В., Кондратюк І.О., Дорошенко О.О., Старченко Н. М. Бухгалтерський облік і контроль у контексті Бюджетного кодексу України : навч. посіб. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. 940 с.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VII. *Відомості Верховної Ради України*. Дата оновлення 25.09.2019. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (дата звернення: 18.10.2019).
3. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015р. № 1219. Дата оновлення 11.01.2019. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bb/2017/january/issue-1-2/article-24573.html> (дата звернення: 18.10.2019).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1997 р. №996-XIV. Дата оновлення: 16.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 18.10.2019).
5. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. №419. Дата оновлення: 24.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF> (дата звернення: 18.10.2019).

К.е.н. Булкот Г.В., магістр Запотоцька Т.Р.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

В умовах недостатнього забезпечення підприємств оборотними засобами зростання дебіторської та кредиторської заборгованості стає поширеним явищем. Об'єктивною умовою діяльності будь-якого підприємства є встановлення дієвих господарських відносин із різними контрагентами на основі своєчасності та безперебійності розрахунків. Однак у процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з юридичними або фізичними особами одночасно з відчуженням майна, виконанням робіт, наданням послуг, що передбачає виникнення певних прав і зобов'язань покупців та постачальників перед підприємством, тобто приводить до виникнення дебіторської чи кредиторської заборгованості [1, с. 19]. Питання заборгованості бюджетних установ на сучасному етапі розвитку ринкових відносин займає особливе місце. Заборгованість, як дебіторська, так і кредиторська, є негативним чинником у роботі установ. Однак аналізу, контролю й оцінці заборгованостей не приділяється належна увага, що приводить до негативних наслідків – прискореного зростання заборгованостей перед підприємством, неповернення боргів, втрачання власних коштів.

Контроль за станом, своєчасністю та обґрунтованістю розрахунків бюджетних установ з їх контрагентами має вирішальне значення для ефективного використання бюджетних коштів. Оскільки саме на бюджетні установи як первинні ланки бюджетної системи, що уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань та здійснення витрат бюджету покладена відповідальність за виявлення, вимірювання, реєстрацію, накопичення, узагальнення, зберігання та передачу інформації про їх діяльність у процесі управління бюджетними коштами, інформація сформована у системі їх бухгалтерського обліку має відповідати як потребам управління установою,

так і потребам зовнішніх користувачів інформації, сприяти мінімізації помилок та перекручень інформації при прийнятті управлінських рішень.

Дебіторська заборгованість за нараховані та не отриманими доходами за послуги, надані розпорядниками бюджетних коштів спричинює суттєву відмінність між нарахованими та касовими доходами, що в свою чергу веде до недоотримання розпорядниками бюджетних коштів додаткових засобів для виконання делегованих їм державою функцій та повноважень внаслідок відволікання грошових коштів в дебіторську заборгованість. Таким чином, дебіторська заборгованість – це складник оборотного капіталу, що висуває вимоги до будь-яких осіб господарської діяльності щодо здійснених оплат за надані товари та послуги. Збільшення дебіторської заборгованості свідчить про вилучення коштів з обороту і виникнення потреби у додатковому фінансуванні. До цього приводять як послаблення контролю за збереженням державного майна, так і несвоєчасне проведення розрахунків між покупцями та постачальниками.

Контроль розрахунків з дебіторами та кредиторами за загальним і спеціальним фондом та за видами коштів спеціального фонду дозволяє: розподілити дебіторську та кредиторську заборгованість покупців і постачальників; відокремити дебіторську заборгованість за виданими авансами, кредиторську заборгованість за авансами отриманими; вести відокремлений облік касових видатків за виданими авансами та розрахунків з авансів, виплачених за рахунок загального фонду; організаційно та методично розділити облік бюджетних зобов'язань та бюджетних фінансових зобов'язань установи; підвищити аналітичність облікової інформації; здійснювати зіставлення дебіторської, кредиторської заборгованості і фактичних та касових видатків.

Контроль за господарською діяльністю бюджетних установ є однією з найважливіших функцій господарського керівництва й управління, що базується на матеріалах бухгалтерського обліку. Отже, з метою зменшення дебіторської і кредиторської заборгованостей, поліпшення фінансового стану бюджетної установи та підвищення ефективності використання бюджетних коштів розроблено низку пропозицій, а саме: розглянути доцільність затвердження для бюджетної установи форми звітності про стан претензійно-позовної роботи щодо погашення дебіторської заборгованості задля здійснення подальшого аналізу та контролю; ширше і ґрунтовніше використовувати наявні та новітні

методи ведення та організації управлінського обліку на сучасному етапі функціонування бюджетної установи для отримання інформації не тільки в розрізі кодів бюджетної класифікації, а й за структурними підрозділами (відділеннями) тощо.

Література:

1. Гуцайлюк Л., Хорунжак Н. До питання обліку дебіторської заборгованості у бюджетних установах. *Галицький економічний вісник*. 2017. № 1. С. 152-155.
2. Гуцайлюк Л. Ризики в системі обліку кредиторської заборгованості бюджетних установ. *Галицький економічний вісник*. 2017. №4(33). С.186-191.
3. Калінеску Т.В., Куценко К.О. Організація обліку розрахунків із дебіторами та кредиторами у бюджетній установі. *Східна Європа: Економіка. Бізнес та управління. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2019. Вип. 1 (18). С.295-299. - URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/18_2019/48.pdf. (дата звернення 17.10.2019).

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

The economy of the enterprise

Айтхожина Л.Ж., Толкубекова А.Е., Ибраева А.С. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	3
--	---

Фадєєва І.Г. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ КООРДИНАЦІЇ В ІНТЕГРОВАНІЙ ІЄРАРХІЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИКИ	9
---	---

Logistics

Залесский Б.Л. ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ - ПРОВИНЦИЯ ШАНЬДУН: ОТ МЕМОРАНДУМА - К СОГЛАШЕНИЮ	17
---	----

Regional economy

Башпанов О.Р. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	20
--	----

Соколенко А.С., Герасименко А.О., Лёзна В.В. THE MAIN TRENDS IN THE RESTAURANT BUSINESS. PROBLEMS AND PROSPECTS.	26
---	----

Government regulation of the economy

Халатур С.М., Крюкова Г.В. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ	29
---	----

Кухарєва О.О., НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	32
---	----

Foreign economic activity

Побоченко Л.М., Карташов Р.О. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОФІЛЬ КНР .	35
---	----

Financial relations

Гаврилко Т.О., Кирик Н. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄБРР	38
--	----

Marketing and management

Баймухамед Т.С. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ	41
--	----

Smagulova Zh.B., Abdulla U. QUALITATIVE MARKETING RESEARCHES – FEATURES, EXAMPLES AND ROLE	48
--	----

Smagulova Zh.B., Seilkhanov B. FEATURES AND TRENDS OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN.....	51
---	-----------

Accounting and auditing

Булкот Г.В., Ляшенко Ю.М. КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	54
Булкот Г.В., Кулик О.Ю. КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	56
Булкот Г.В., Денисенко А.Р. КОНТРОЛЬ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	58
Булкот Г.В., Сапожнік І.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	61
Булкот Г.В., Чухра К.І. ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	65
Булкот Г.В., Запотоцька Т.Р. КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ.....	68
CONTENTS.....	71

256145
 256430
 274297
 256484
 274257
 256088
 274330
 256354
 256369
 256209
 256376
 256377
 256365
 256366
 256367
 256368
 256370
 256371