

MATERIŁY
XV MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWI-
PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

WYKSZTAŁCENIE I NAUKA BEZ
GRANIC - 2019

07 - 15 grudnia 2019 roku

Volume 5
Historia
Prawo
Ekonomiczne nauki
Zarządzanie

Przemysł
Nauka i studia
2019

Adres wydawcy i redakcji:

37-700 Przemyśl ,
ul. Łukasieńskiego 7

Materiały XV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Wykształcenie i nauka bez granic - 2019» , Volume 5 Przemyśl: Nauka i
studia -120 s.

Zespół redakcyjny:

dr hab. Jerzy Ciborowski (redaktor prowadzą),

mgr inż. Dorota

Michałowska, mgr inż. Elżbieta Zawadzki,

Andrzej Smoluk, Mieczysław

Luty, mgr inż. Andrzej Leśniak,

Katarzyna Szuszkiewicz.

**Materiały XV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Wykształcenie i nauka bez granic - 2019» , 07 - 15 grudnia 2019 roku po
sekcjach: Historia. Prawo. Ekonomiczne nauki. Zarządzanie.**

e-mail: paha@rusnauka.com

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISBN 978-966-8736-05-6

© Kolektyw autorów , 2019

© Nauka i studia, 2019

EKONOMICZNE NAUKI
Gospodarka przedsiębiorstwa

* 2 7 5 8 2 4 *

Спіцина А.Є., Ложачевська О. М.

Національний транспортний університет, м.Київ

**ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
БІЗНЕСУ**

Особливістю сучасного розвитку ринково-орієнтованих національних економік є прискорений розвиток підприємницької діяльності і нарощування її конкурентного потенціалу. Це закономірне явище характерне і для вітчизняної економіки, причому воно прогресує в усіх сферах економічної діяльності.

Цифрова економіка оперує аналогічними із традиційною економікою сутностями, такими як капітал, ресурси, люди. Рушійною силою цифрової економіки є людський капітал (human capital) - тобто економічні знання, таланти, навички, вміння, досвід, економічний інтелект людей.

Стрімке розповсюдження «цифрових» технологій робить цифрові навички (компетенції) громадян ключовими серед інших навичок. Так, «цифровізація» та кросплатформовість у даний час є головними трендами на загальному ринку праці. Іншими словами, вміння працювати із «цифровими» технологіями поступово стає постійним та необхідним для більшості спеціалізацій, тобто наскрізним або кросплатформовим.

Кількість робочих місць в Україні, що вимагають принаймні базового розуміння інформаційних та комунікаційних технологій, стрімко збільшується. Через відсутність точної статистики важко оцінити це зростання протягом останнього десятиліття, однак об'єктивна реальність свідчить, що вміння користуватися «цифровими» технологіями стає основною вимогою до персоналу.

На сучасному етапі суспільно-політичного розвитку України система професійної освіти зазнає докорінних змін, із якими пов'язані нові пріоритети якості підготовки конкурентоздатних і творчих фахівців транспортної галузі, рівень освіченості та економічної культури яких набувають вирішального

значення для економічного і соціального зростання країни. Професійний рівень фахівців має відповідати науковим, культурним, інформаційним, технологічним та моральним запитам сучасного суспільства, що відображається у високому рівні їх професійної економічної культури, володінні інноваційними методами управління і здатності до розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем. У професійній культурі знаходить своє відображення ступінь удосконалення діяльності менеджерів, економістів як управлінців з високою економічною, управлінською культурою, спроможного стати творчими суб'єктами управлінської діяльності. У зв'язку з чим виникає потреба створення необхідних умов для професійної підготовки конкурентоспроможних на ринку праці фахівців транспортної галузі, здатних свідомо та ефективно функціонувати в умовах високотехнологічного інформаційного суспільства в умовах постійного оновлення всіх ланок управління

В Україні засновано Інститут цифрових трансформацій (Digital transformation institute, DTI). Презентація інституту відбулася в інноваційному просторі HUB 4.0.

Інститут об'єднав бізнесменів, експертів і науковців для впровадження інновацій в економіку України. Зокрема, йдеться про «цифровізацію» за трьома напрямками: урядова політика, освіта і бізнес. Кінцевим результатом має стати побудова ринку цифрових технологій, підвищення конкурентоспроможності та перетворення України в розвинену технологічну країну. Наразі частка цифрової економіки в державі складає 3%, а у рейтингу цифрової конкурентоздатності за підсумками 2018 року наша країна посіла 58 місце серед 63-х країн Європи, Середнього Сходу та Африки.

Україна має потужний інтелектуальний потенціал, але проблема в тому, що він майже не впливає на зростання економіки. Наші технології «оцифровують» інші країни, а у нас майже не застосовуються. Водночас реальний сектор готовий до змін, але не знає, з чого почати.

В Україні розроблена ціла низка програм і стратегій з інноваційного розвитку, проте переважна більшість досі залишається на папері. З огляду на це на першому етапі діяльність Інституту цифрових трансформацій зосереджена не на державному секторі, а на бізнес-партнерстві. Для цього необхідно проаналізувати ринок, знайти точки зростання, а також погодити єдину методологію.

Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки передбачає виконання заходів щодо імплементації відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сферах, усвідомлення наявних викликів та інструменти розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, визначає критичні сфери та проекти цифровізації країни, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій.

Унікальність цифрових компетенцій полягає в тому, що завдяки їм громадяни можуть більш ефективніше набувати компетенцій в багатьох інших сферах (наприклад, вивчати мови, предмети, професії, підвищувати рівень економічної культури і т. ін.).

Створення та виконання національної програми навчання загальним та професійним цифровим компетенціям та економічним знанням є пріоритетним завданням на шляху до прискореного розвитку цифрової економіки.

Створення сприятливих умов та пошук відповідних моделей державно-приватного партнерства із операторами неформальної освіти, підтримка їх регіонального масштабування тощо, буде сприяти зростанню приватних інвестицій у цю сферу, появі нових операторів та за короткі терміни суттєво розширить можливості громадян у містах та особливо регіонах отримати відповідні цифрові навички, професії тощо.

Одним з важливих завдань є оновлення державного класифікатора професій, тобто розроблення та затвердження переліку цифрових професій на основі вимог ринку праці, цифрових трендів тощо, з подальшою розробкою відповідної програми їх запровадження у профільних навчальних закладах.

Цифрові навички та компетенції — запорука повноцінного розвитку економічної культури, цифрової економіки, бо її творять громадяни. Цифрова грамотність повинна бути однією з ключових компетенцій. Більшість громадян України вже користується перевагами цифрових технологій. Наступним кроком є забезпечення того, щоб завдяки цим перевагам українці ставали економічно успішними.

У зв'язку з цим об'єктивно виникає необхідність обґрунтувань теоретичних засад, методологічних підходів та інституціональних механізмів формування

ефективної державної політики координації, підтримки і стимулювання розвитку цифрової економіки та економічної культури.

Цифровий розвиток України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед українських секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства, - задля їх ефективності, конкурентоздатності, та національного розвитку, зростання та благополуччя.

Ключова мета цифровізації України — досягнення цифрової трансформації існуючих та створення нових галузей економіки, а також трансформація сфер життєдіяльності України у нові, більш ефективні та сучасні. Такий приріст є можливим лише тоді, коли ідеї, дії, ініціативи та програми, які стосуються цифровізації, будуть інтегровані в національні, регіональні, галузеві тощо стратегії і програми розвитку.

Цифровий розвиток передбачає виконання комплексу завдань, що позитивно вплинуть на економіку, бізнес, суспільство та життєдіяльність країни в цілому.

Головними цілями цифрового розвитку є:

прискорення економічного зростання та залучення інвестицій;

трансформація секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні;

технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв;

доступність для громадян переваг та можливостей цифрового світу;

реалізація людського капіталу, підвищення рівня економічної культури, розвиток цифрових індустрій та цифрового підприємництва.

Сектори економіки, що використовують цифрові технології, зростають швидше, дешевше та якісніше. Сфери життєдіяльності (освіта, медицина, транспорт і т. д.), що модернізуються завдяки цифровим технологіям, стають набагато ефективніші та створюють нову цінність та якість.

Головною метою Концепції є реалізація прискореного, тобто форсованого, сценарію цифрового розвитку, як найбільш релевантного для України з точки зору викликів, потреб та можливостей.

Прискорений сценарій цифровізації України передбачає:

усунення законодавчих, інституційних, фіскальних та інших перешкод, які заважають розвитку цифрової економіки;

упровадження стимулів та мотивацій для заохочення бізнесу та індустрій економіки в цілому до цифровізації;

створення попиту та формування потреб серед громадян до цифровізації, насамперед через упровадження державою масштабних проектів цифрових трансформацій у тому числі на базі сучасних моделей державно-приватного партнерства;

створення та розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та як платформи для досягнення ефективності економіки взагалі;

розвиток та поглиблення цифрових компетенцій громадян, їх економічної культури для забезпечення готовності до використання цифрових можливостей, а також подолання супутніх ризиків;

розвиток цифрового підприємництва, створення відповідних (у тому числі аналогових) інфраструктур для підтримки та акселерації інноваційної діяльності, упровадженню механізмів фондування, стимулювання та підтримки.

Мета упровадження стимулів та мотивацій проста: заохотити бізнес та громадян споживати та використовувати інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, тобто зробити так, щоб технології в Україні були доступні, щоб цифрові інфраструктури викликали бажання та мотивацію до них підключатися та ними користуватися, щоб бажання модернізувати, оптимізувати, масштабувати, прискорити та розвинути власний бізнес та життєдіяльність змогли реалізуватися та стати основою цифрової економіки.

Щодо створення попиту та формування потреб основною метою є цілеспрямована та інноваційна політика створення в різних сферах життєдіяльності таких умов (технологічного середовища, цифрових інфраструктур тощо), котрі спонукали б громадян та бізнес замість звичних аналогових (традиційних) засобів та інструментів використовувати саме цифрові, як більш ефективніші, швидші, дешевші та якісніші.

Цифрові технології в Україні повинні бути доступними як з точки зору організаційно-технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічної точки зору, тобто через створення умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації. Результатом цієї діяльності стане модернізація економіки, її оздоровлення та конкурентоспроможність.

Література:

1.Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січня 2018 р. № 67-р. 2018-р

2.Цифрова адженда України - 2020 (“Цифровий порядок денний” - 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСНoffice. - грудень 2016. - 90 с. - Режим доступу: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. - Назва з екрана. - Дата перегляду: 22.10.2018.

3.Криворучко О. С. Імперативи формування та домінанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті / О. С. Криворучко, Н. М. Краус // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХІХ ст.: зб. наук. пр. за матеріалами ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 лист. 2017 р. - Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. - С. 681-685.

Logistyka

* 2 7 5 5 8 6 *

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

“ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ”: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ОГРОМНЫ

В ноябре 2019 года Всемирная федерация свободных и специальных экономических зон (ФЕМОЗА) провела в Монако саммит, основной темой которого стало укрепление сотрудничества и трансформация успешного опыта свободных экономических зон (СЭЗ) в рабочие инструменты. Участие в этом масштабном мероприятии приняли более 400 представителей СЭЗ Великобритании, Швейцарии, Бельгии, Нидерландов, Финляндии, Латвии, Польши, Италии, Испании, Греции, Турции, стран Азии и Африки, а также торгово-промышленных палат, органов государственной власти, потенциальных зарубежных инвесторов. Напомним, что ФЕМОЗА – это неправительственная и некоммерческая организация, поддерживаемая Организацией Объединенных Наций, которая была основана в 1999 году в Женеве с целью поддержки и продвижения свободных и специальных экономических зон по всему миру и в особенности – в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, оказания содействия в выходе проектов резидентов СЭЗ на международный рынок и привлечения иностранных инвестиций. Функции ФЕМОЗА включают разработку норм, правил и направлений развития СЭЗ, оказание им технической, юридической и экономической помощи, обучение специалистов. Статистика утверждает, что «сегодня насчитывается 3500 свободных зон в 130 странах мира, на которые приходится более 70 миллионов рабочих мест» [1]. Но, «несмотря на льготы и преференции, которые предоставляются им во всех странах, <...> эффективными являются только 300-400. Все это из-за технологического отставания, которое не позволяет СЭЗ стать частью глобальной экономики» [2]. Республика Беларусь уже не первый год принимает весьма активное участие в деятельности ФЕМОЗА. Так, еще в сентябре 2014 года на Конгрессе свободных и специальных экономических зон Южной и Восточной Европы, проходившем в Сербии, соглашение о сотрудничестве с ФЕМОЗА подписала СЭЗ “Гомель-

Ратон”. И уже в марте 2015 года Конгресс свободных и специальных экономических зон Северной и Восточной Европы на тему “Глобализация бизнеса и прямые иностранные инвестиции. Новый инвестиционный коридор” под эгидой ФЕМОЗА состоялся в Гомеле. Участие в нем приняли более двухсот специалистов из 25 стран. «Почти в полном составе заявили СЭЗ стран Северной и Восточной Европы, в том числе Великобритании, Швейцарии, Бельгии, Германии, Финляндии, Латвии, а также Италии, Испании, Греции, СЭЗ стран Азии и Африки» [3]. А в мае 2018 года в том же Гомеле при участии ФЕМОЗА прошел уже второй Конгресс свободных экономических зон Восточной и Северной Европы, участие в котором приняли руководители администраций, управляющих компаний и резидентов СЭЗ Казахстана, Латвии, Литвы, Польши, Сербии, Грузии, России и ряда других стран. Наконец, в октябре 2018 года в ходе Всемирного инвестиционного форума Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) в Женеве меморандум о сотрудничестве с ФЕМОЗА подписали китайско-белорусский индустриальный парк “Великий камень” и СЭЗ “Минск”, что должно способствовать «созданию в их границах еще более благоприятного инвестиционного климата для иностранных компаний» [4].

Что касается саммита в Монако, то для Беларуси участие в этом масштабном мероприятии стало знаковым, так как именно на нем китайско-белорусский индустриальный парк “Великий камень” был удостоен премии FEMOZA Awards 2019, победив в номинации “Самый быстрорастущий индустриальный парк”. Особенность этой номинации заключается в том, что «ключевыми при определении победителя стали перспективность “Великого камня” для мировых инвестиций и стремительные темпы его развития» [5]. Действительно, сегодня в “Великом камне” белорусская сторона создала солидные льготы для резидентов – как налоговые, так и в части приобретения земли в собственность, а также благоприятный режим, при котором регистрация предприятий происходит в максимально короткие сроки по принципу “одного окна”. В результате «сегодня этот парк показывает потрясающий рост, к нам приходят инвесторы со всего мира» [6].

Факты говорят о том, что “Великий камень” уже превратился в международную площадку для создания высокотехнологичных предприятий. На начало ноября 2019 года здесь было зарегистрировано 57 резидентов. И есть все основания

полагать, что количество их «к концу 2020 года может вырасти до 80» [7]. Здесь уже реализуется проект по созданию производства солнечных батарей. В июле 2019 года в индустриальном парке приступили к строительству белорусско-китайского завода по выпуску механических коробок передач с объемом инвестирования в 17 миллионов долларов. В октябре 2019 года здесь открылся завод по производству двигателей ООО «МАЗ-Вейчай», где производят «мелкоузловую сборку моторов стандартов Евро-5 и Евро-6 для грузовых автомобилей, спецмашин и автобусов. Производственная мощность при односменном режиме работы составит 10 тыс. двигателей в год» [8]. Привлечению новых резидентов в «Великий камень» будет способствовать и подписанный в начале ноября 2019 года меморандум о сотрудничестве с Инчуаньской технико-экономической зоной. И это только, по сути, начало.

Литература

1. Барселона станет столицей свободных зон в 2019 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://ru.wikinews.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D1%80%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%B9_%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%B7%D0%BE%D0%BD_%D0%B2_2019_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%83
2. Григорьева, В. Президент Всемирной федерации свободных и специальных экономических зон (Femoza) Хуан Торрентс Толоса посетил Гомель [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <https://www.sb.by/articles/vse-sezy-v-gosti-k-nam.html>
3. Сидорчик, В. Свободные экономические зоны Беларуси в 2014 году обеспечили 12% экспорта страны / В. Сидорчик // [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://invest.gomel-region.by/ru/news/?id=2963>
4. Об участии индустриального парка «Великий камень» и СЭЗ «Минск» во Всемирном инвестиционном форуме ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://geneva.mfa.gov.by/ru/embassy/news/b9570573ea1b392a.html>
5. «Великий камень» признан самым быстрорастущим индустриальным парком в мире [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/velikij-kamen-priznan-samym-bystrorastuschim-industrialnym-parkom-v-mire-369159-2019/>
6. Мегалготы в «Великом камне» и рекорды IT – Румас рассказал о возможностях инвестировать в Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/megalgoty-v-velikom-kamne-i-rekordy-it-rumas-rasskazal-o-vozmozhnostjakh-investirovat-v-belarus-370269-2019/>
7. Количество резидентов «Великого камня» к концу 2020 года может увеличиться до 80 [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/kolichestvo-rezidentov-velikogo-kamnja-k-kontsu-2020-goda-mozhet-uvelichitsja-do-80-365696-2019/>
8. Открытие завода по производству двигателей ООО «Маз-Вейчай» в Китайско-белорусском индустриальном парке «Великий камень» [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <http://www.government.by/ru/content/9051>

Banki i system bankowy

* 2 7 5 7 7 2 *

**Винник Д.О., магістрант, Мартинков І.О., магістрант,
Пойманова А.С., студентка Мн-16**

Донбаська державна машинобудівна академія

АНАЛІЗ ЗОВНІШНИХ І ВНУТРІШНИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

ПАТ КБ «Приватбанк» є міжрегіональним універсальним і системним банком із широкою мережею філій і відділень по всій території України і за її межами. У зв'язку з чим має гнучку організаційну структуру управління. Системи автоматизації фінансових процесів ПАТ КБ «Приватбанк» одна з найпрогресивніших як серед банків України, так і банків Східної Європи, що є одним з найбільш впливових переваг фінансової установи.

Динамічно розвивалась мережа відділень банку всередині країни, яка поступово перетворилася в одну з найбільш великих. ПАТ КБ «Приватбанк» зробив все, щоб стати дійсно надійним, зручним і доступним. Паралельно з цим активно велася робота над зовнішньою частиною мережі – так, першим серед вітчизняних банків закордонна філія відкрив також ПАТ КБ «Приватбанк».

Розвиток регіональної мережі філій і відділень є одним з пріоритетних завдань стратегічного розвитку банку, робить істотний вплив на показники його діяльності. Регіональна мережа структурних підрозділів ПАТ КБ «Приватбанк» представлена у всіх адміністративно-територіальних центрах України, підрозділи банку функціонують також у всіх містах обласного підпорядкування, районних центрах та в найбільш перспективних населених пунктах.

В останні два роки кредитна політика ПАТ КБ «Приватбанк» націлена на кредитування великого бізнесу, що є досить ризиковим для українського ринку, оскільки практично всі великі підприємства є енергозалежними і волатильності цін на газ і нафту може призвести до зниження платоспроможності підприємств. Це в свою чергу може привести до збільшення неповернення кредиту.

У 2017 році частка кредитування виробничого сектора в кредитному портфелі ПАТ КБ «Приватбанк» становила 38,2 %. Досить вагомою була частка припадає на торгівлю (24,7 %). Це протирічить принципу диверсифікації активів

комерційного банку і є однією з слабких сторін банку. Крім того, слід відзначити погіршення іміджу ПАТ КБ «ПриватБанк» на світовому ринку після націоналізації банку і небажанні інвесторів купувати корпоративні облигації фінансової установи.

Одним з дуже впливових факторів роботи фінансової установи є ефективна робота персоналу. Слід відзначити, що після націоналізації банк покинув практично увесь топ-менеджмент фінансової установи, що негативним чином вплинуло на роботу банку і є сьогодні однією з слабких сторін ПАТ КБ «ПриватБанк». Позитивним чином став постійний нагляд і кураторство працівників Національного Банку України і прихід на керуючі посади колишніх працівників, які мають досвід виходу з кризового становища.

Серед факторів внутрішнього середовища найбільш впливовим є диверсифікація кредитного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк». Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон).

В умовах політичної кризи і нестабільної ситуації в Луганському та Донецькому регіоні, слід приділяти найбільшу увагу регіональній диверсифікації кредитного портфеля. Крім того, слід приділяти увагу портфельній диверсифікації. Портфельна диверсифікація означає розосередження кредитів між різними категоріями позичальників – великими і середніми компаніями, підприємствами малого бізнесу, фізичними особами, урядовими та громадськими організаціями

Finansowe stosunki

* 2 7 5 5 8 7 *

К.е.н., доцент Домбровська Л.В., магістрант Реутов Д.А.
*Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ
 Університету «Україна»*

ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сільське господарство – галузь української національної економіки, яка є стратегічно важливою та забезпечує Україні продовольчу незалежність і дає значній частині сільського населення робочі місця, що не менш важливо. Функціонування сільськогосподарських підприємств у нестійкому ринковому середовищі зумовлює проблему їх адаптації до мінливих умов та підвищення конкурентоспроможності. Ця проблема може бути вирішена за наявності ефективного управління прибутковістю підприємства, яка дає найбільш точну оцінку функціонування суб'єкта господарювання [1].

Управління прибутковістю для сільськогосподарських підприємств передбачає врахування певних особливостей, що характеризують як виробничий процес, так і ступінь впливу на нього різних факторів, що приводять до зміни величини прибутку [2].

Аналіз прибутковості продукції сільського господарства становить великий інтерес і має вагоме значення для визначення шляхів підвищення ефективності функціонування галузі.

Дані, наведені у таблиці 1, свідчать, що упродовж аналізованого періоду сільськогосподарськими підприємствами, як і в попередньому році, був отриманий позитивний результат від діяльності, що позначилося на додатних значеннях показників прибутковості, взятих до розрахунку.

Водночас привертає увагу спадна динаміка майже усіх показників прибутковості, наведених в таблиці. Пояснюється дана ситуація коливною динамікою усіх видів фінансового результату діяльності сільськогосподарських підприємств України упродовж 2016-2018 рр. за одночасного постійного інтенсивного збільшення розміру показників, які становлять базу порівняння при розрахунку показників прибутковості. Так, величина фінансового результату від

операційної діяльності зменшилась у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 21789,6 млн. грн. (на 23,23%) і склала 71011,9 млн. грн., а у 2018 р. порівняно з 2017 р. зросла на 8161,7 млн. грн. (на 11,34%) і склала 80173,6 млн. грн. Водночас величина витрат, взятих до розрахунку показника прибутковості операційної діяльності, зросла у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 17,70%, а у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 20,05%. За таких умов прибутковість операційної діяльності поступово знизилась і склала 0,155 у 2018 р. проти 0,256 у 2016 р.

Таблиця 1

Прибутковість діяльності підприємств сільськогосподарських підприємств
України

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення абсолютне	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Прибутковість операційної діяльності	0,256	0,213	0,155	-0,043	-0,058
Прибутковість звичайної діяльності	0,249	0,161	0,138	-0,088	-0,023
Прибутковість господарської діяльності	0,247	0,160	0,137	-0,087	-0,024
Прибутковість виробничих витрат	0,446	0,380	0,320	-0,066	-0,060
Коефіцієнт загальної прибутковості	0,225	0,152	0,134	-0,073	-0,018
Прибутковість продажів	0,233	0,159	0,152	-0,074	-0,007
Прибутковість реалізованої продукції	0,326	0,210	0,177	-0,116	-0,033
Прибутковість сукупних активів	0,171	0,062	0,085	-0,109	0,023
Прибутковість виробничих активів	0,464	0,263	0,207	-0,201	-0,056
Прибутковість власного капіталу	0,420	0,214	0,176	-0,206	-0,038
Прибутковість залученого капіталу	0,289	0,088	0,163	-0,201	0,075

За окресленої зміни фінансового результату від операційної діяльності підприємств досліджуваної галузі за одночасного інтенсивного збільшення величини чистого доходу від реалізації продукції (у 2017 р. на 12,46%, у 2018 р.

на 16,77%) показник прибутковості продажів поступово зменшився – на 0,074 у 2017 р. та на 0,007 у 2018 р.

За причини збільшення розміру сукупних витрат, собівартості реалізованої продукції та чистого доходу від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств упродовж 2016-2018 рр. за одночасної нерівномірної зміни розміру отриманого ними чистого прибутку показникам прибутковості господарської діяльності, прибутковості реалізованої продукції та загальної прибутковості притаманна спадна тенденція (зменшення на 0,110; 0,149 та 0,091, відповідно).

Зменшення середньорічної вартості активів сільськогосподарських підприємств України у 2018 р. порівняно з 2017 р. (на 24,04%) та середньорічної величини залученого капіталу (на 44,29%) сприяло підвищенню їх прибутковості, проте в цілому за аналізований період значення показників прибутковості активів та прибутковості залученого капіталу зменшились на 0,086 та 0,126, відповідно.

Рівномірну спадну динаміку демонструють показники прибутковості виробничих активів та власного капіталу, що пояснюється більш значними темпами збільшення їх середньорічних розмірів порівняно із темпами зміни чистого фінансового результату сільськогосподарських підприємств.

Прибутковість виробництва сільськогосподарської продукції за їх основними групами (продукція рослинництва, продукція тваринництва) представлено на рис. 1. Можна зробити висновок, що прибутковість сільськогосподарської продукції має спадний тренд. Водночас варто також звернути увагу на значно вищі значення показників прибутковості реалізованої продукції рослинництва порівняно з показниками прибутковості реалізованої продукції тваринництва. До того ж темпи зниження прибутковості саме продукції тваринництва є значно вищими порівняно з темпами зниження прибутковості продукції рослинництва. Причинами виявленої ситуації стало зростання собівартості виробництва та реалізації продукції тваринництва за причини зростання цін на матеріально-технічні ресурси, що споживаються у цій галузі сільського господарства, однак при цьому ціна на продукцію тваринництва зростала значно повільніше, що і призвело до значно меншого розміру чистого прибутку порівняно з його величиною у рослинницькій галузі.

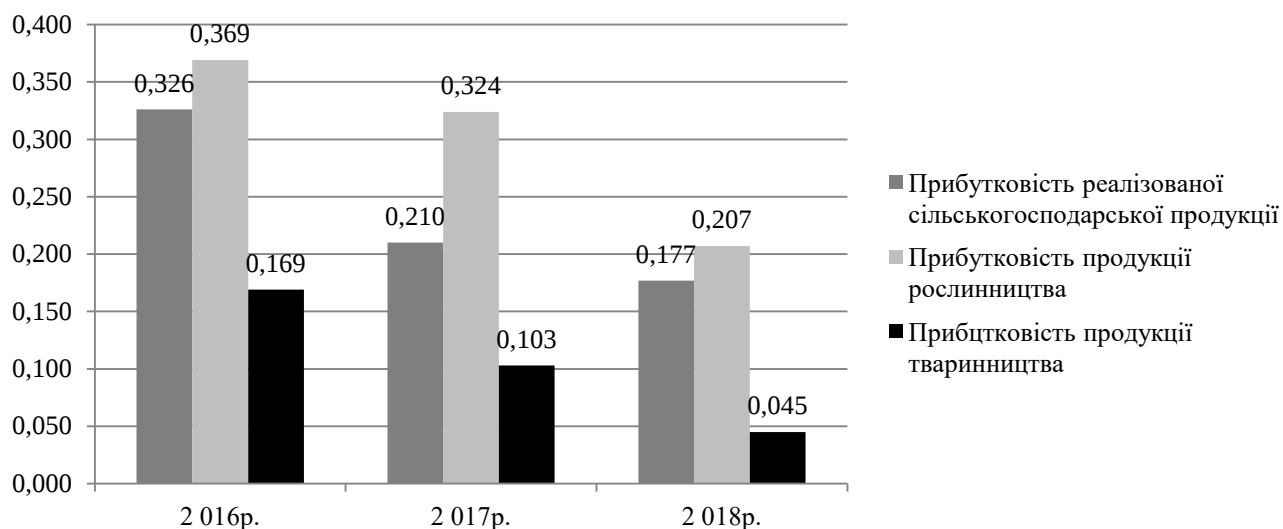


Рис. 1. Прибутковість реалізованої сільськогосподарської продукції

Упродовж аналізованого періоду високоприбутковим було виробництво більшості основних видів продукції рослинництва (зернові та зернобобові, насіння соняшнику, плоди та ягоди, виноград) (табл. 2). Водночас наведені показники прибутковості даної групи сільськогосподарської продукції характеризуються переважно спадною тенденцією.

Таблиця 2

Прибутковість виробництва основних видів сільськогосподарської продукції

Вид продукції	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення абсолютне	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Продукція рослинництва					
Зернові та зернобобові культури	0,378	0,250	0,247	-0,128	-0,003
Насіння соняшнику	0,630	0,413	0,325	-0,217	-0,088
Цукрові буряки (фабричні)	0,243	0,124	-0,114	-0,119	-0,238
Овочі відкритого ґрунту	0,197	0,156	0,167	-0,041	0,011
Картопля	-0,032	0,100	0,068	0,132	-0,032
Плоди та ягоди	1,275	0,658	0,583	-0,617	-0,075
Виноград	0,990	0,575	0,629	-0,415	0,054
Продукція тваринництва					
Молоко	0,182	0,269	0,161	0,087	-0,108
М'ясо великої рогатої худоби	-0,248	0,034	-0,177	0,282	-0,211

М'ясо свиней	-0,045	0,035	0,069	0,080	0,034
М'ясо овець та кіз	-0,352	-0,396	-0,166	-0,044	0,230
М'ясо птиці	0,050	0,070	0,057	0,020	-0,013
Яйця	0,005	-0,090	0,054	-0,095	0,144

Виробництво основних видів продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах, а саме м'яса великої рогатої худоби, м'яса овець та кіз, а також м'яса птиці залишається збитковим. Позитивною тенденцією можна вважати підвищення прибутковості виробництва м'яса свиней, значення якої зросло у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 0,080, а у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 0,034. Прибутковість виробництва яєць курячих упродовж 2016-2018 рр. характеризується коливною тенденцією, зокрема, у 2017 р. спостерігається зниження на 0,095, а у 2018 р. підвищення на 0,144.

Отже, головною проблемою аграрних підприємств України є не досить висока прибутковість виробництва, яка пов'язана з двома причинами, такими як занижена ціна на продукцію та надмірні витрати. Це дає підстави стверджувати, що управлінню прибутковістю на сільськогосподарських підприємствах менеджерами приділялась увага не на достатньому рівні.

На сьогодні сформований і функціонує сектор недержавних сільськогосподарських підприємств (станом на 1 січня 2019 р. – це 76,3 тис. одиниць, з яких 50,5 тис. одиниць – підприємства, 25,8 тис. одиниць – фізичні особи-підприємці) різних організаційно-правових форм. Спільна їх ознака – ринково-підприємницький тип господарювання. А тому основним завданням для них є отримання прибутку в максимальному розмірі. Саме це визначає їх виробничу структуру, тобто доцільність вирощування певних культур у землеробстві, утримання певних видів тварин тощо. Іншими словами, розміри прибутку визначають господарську поведінку всіх товарних агропідприємств. І це зрозуміло. Адже прибуток дає можливість для розширеного відтворення на інтенсивно-інноваційних засадах, а це забезпечує фінансову стійкість і конкурентоспроможність виробника. І об'єктивно всі його дії спрямовані на досягнення максимізації прибутку.

Динаміка показників прибутковості діяльності сільськогосподарських підприємств України, наведених вище, вказують на те, що, на жаль, роздержавлення і приватизація одержавленого сектору в сільському господарстві у контексті прибутковості не дали очікуваного результату.

Незважаючи навіть на додатні значення розрахованих вище показників прибутковості, цього явно недостатньо з огляду на незадовільний стан матеріально-технічної бази сільського господарства, вступ України до СОТ і відповідне посилення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому аграрних ринках. Адже машинами та обладнаннями аграрні підприємства забезпечені на 45-65% технічної потреби, більшість яких зношені. Для оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби необхідно щорічно купувати машини й обладнання на суму понад 45 млрд. грн. Із порівняння двох показників – 71,0 млрд. грн. – розмір чистого прибутку сільгосппідприємств, одержаний ними від реалізації сільськогосподарської продукції у 2018 р. і 45 млрд. грн., необхідних тільки для оновлення машинно-тракторного парку, можна зробити однозначний висновок: прибутковість галузі недостатня в контексті забезпечення сучасної техніко-технологічної оснащеності.

Крім того, у 2018 р. 13,7 % аграрних підприємств були збитковими. Такий фінансовий стан аграріїв суперечить принципам і законам ринкової економіки, не дає можливості більшості агропідприємств здійснювати навіть просте відтворення. Натомість інтенсивно-інноваційний тип відтворення – це передусім впровадження у виробництво новітніх видів техніки і технологій.

Виходячи з обговорюваної проблеми, можна зробити висновок, що сільськогосподарські підприємства перебувають, образно кажучи, у «замкненому колі». Їх прибутковість і фінансовий стан у цілому унеможливають забезпечення сучасного рівня техніко-людської системи. Тобто, критичний стан матеріально-технічної бази в аграрному секторі зумовлений тривалою фінансовою неспроможністю сільськогосподарських товаровиробників, спадом інвестиційної діяльності, невідповідністю амортизаційної політики потребам відтворення.

Низька прибутковість сільського господарства в цілому є головною причиною далеко не повного використання його природно-людського потенціалу, відсталості техніко-технологічної бази, зменшення оплати праці, призупинення соціального розвитку села і навіть його занепаду.

Таким чином, викладені положення дають змогу сформулювати загальний висновок. Прибутковість агропідприємств визначається низкою факторів. Чільне місце у їхньому складі належить зовнішньому фактору – ринковим цінам на їхню

продукцію та підтримка держави. Вона має бути ефективною і сприяти зростанню виробництва з мінімальними витратами. Особливо важливо посилення контролю з боку держави, щоб уникнути обману з боку тих, хто розподіляє і зловживає, тобто збагачується за рахунок державних коштів (на жаль, це є типовим для України). В системі внутрішніх факторів, що впливають на прибутковість, чільне (якщо не головне) місце належить якості менеджменту. В умовах економіко-правового суверенітету менеджери усіх рівнів мають можливість проявляти новаторство і творчість як у виробничій, так і комерційній діяльності.

Література:

1. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. Вісник Харк. нац. техн. уні-ту сільського господарства: Економічні науки. 2017. Вип. 126. С. 53-60.
2. Мельник Л.Л. Теоретико-практичні засади дослідження прибутковості сільськогосподарських підприємств. Економіка та держава. 2016. №5. С. 32-37.

* 2 7 5 8 3 0 *

Круш В.В.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***АКТУАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку української економіки величезне значення для активних позитивних процесів має розвиток інноваційних та конкурентоспроможних суб'єктів малого та середнього бізнесу. Суб'єкти малого та середнього бізнесу приносить 55% внутрішнього валового продукту в економіку України, зокрема частка малого бізнесу складає 16% ВВП.[1]. За даними Державної служби статистики України, зростання реального ВВП України у 2018 році прискорилося до 3,3% з 2,5% у 2017 році та став максимальним за останні 7 років.[2] Необхідність стимулювання розвитку сектору малого та середнього бізнесу в країні є нагальної потребою розвитку національної економіки векторами якого для малого та середнього бізнесу має бути створення сприятливого бізнес-клімату, державна підтримка конкурентоспроможних та інноваційних бізнес-напрямків, а також, самими підприємствами, імплементація нових інноваційних інструментів фінансування. Питання класифікації, визнання, оцінки фінансових інструментів і розкриття інформації про них у фінансовій звітності розглядаються в МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Цими стандартами визначено, що фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до фінансового активу одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента капіталу іншого підприємства. Подібне визначення можна знайти і в українському П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», де фінансовим інструментом визнається контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу іншого [2].

Новітні альтернативні інструменти фінансування малого та середнього бізнесу базуються на механізмі розподілу ризиків серед учасників процесу

фінансування. Альтернативними інструментами залучення фінансування оборотних активів можна назвати факторингові операції, форфейтинг та лізинг. Ця група фінансових інструментів використовується незалежно від рівня кредитоспроможності позичальника, фінансові ресурси отримуються суб'єктами підприємництва в залежності від вартості конкретного активу. Сучасними інструментами у фінансуванні малого та середнього бізнесу є також гібридні інструменти фінансування, цінні папери утворюються на базі чотирьох елементарних ринків: процентних паперів, валютного, фондового і товарного. Результатом комбінацій будь-яких двох або більше з них буде гібридний інструмент фінансування, ключовою перевагою яких для інвестора є можливість отримувати частку прибутку та мати можливість захистити свої права у випадку банкрутства суб'єкта підприємництва.

Варто зазначити, що організаційно-правова форма ведення бізнесу прямим чином впливає на вибір інструментів фінансування підприємницької діяльності. Зокрема, застосування ІРО можливе лише акціонерними товариствами. З погляду на це, універсальним інструментом фінансування для будь-якої форми організації бізнесу є застосування «цивілізованих» вексельних розрахунків (векселів, авальованих банками). Збільшення темпів використання вексельних розрахунків сприятиме забезпеченню суб'єктів малого і середнього бізнесу додатковими ліквідними оборотними активами, вартість застосування яких більш прийнятна для малого підприємництва у порівнянні з традиційними банківськими кредитами. Задля забезпечення використання суб'єктами малого і середнього бізнесу вексельних розрахунків як ефективного інструменту, необхідне підвищення фінансової обізнаності учасників вексельних угод у правових засадах використання даного інструменту фінансування та реалізація комплексу заходів зі зниження існуючих законодавчих, регулятивних та фінансових ризиків.

У процесі пошуку сучасних інструментів фінансування варто відокремити ще одну групу – це інструменти пайового фінансування: приватні інвестиції, венчурний капітал, капітал бізнес-ангелів, та похідні фінансові інструменти (свопи, опціони, ф'ючерси і т.п.), які характеризуються високими ризиками і високою доходністю для інвесторів [4].

Нині досвід вітчизняних та зарубіжних компаній вказує на необхідність зваженої та обґрунтованої комбінації окремих фінансових інструментів, які пропонує

ринок капіталу при втіленні певних інвестиційних проектів задля збереження фінансової стійкості, зниження специфічних ризиків та усереднення системних. Проте основним фактором при застосуванні суб'єктами бізнесу інструментів фінансування в їх діяльності є оптимізація структури капіталу та контроль над грошовими потоками компанії, що, в свою чергу, є об'єктами фінансового менеджменту суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Література:

1. Малий та середній бізнес в Україні – Кабмін [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.unian.ua/economics/finance/10596576-maliy-ta-seredniy-biznes-v-ukrajini-daye-55-vvp-kabmin.html?_ga=2.214617047.1783318028.1574759664-1493394812.1574759664
2. Офіціальний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.11.2019).
3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти"[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z1050-01>
4. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>.

Kierowanie pracującymi zasobami

* 2 7 5 7 3 2 *

Д.е.н. Богдан Н.М., Безверха А.С.

Харківський національний університет імені О.М. Бекетова, Україна

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Протягом останніх десятиріч у світі надзвичайно високими темпами розвиваються туріндустрія та сфера гостинності, що посідають нині провідні позиції у світовій системі господарства. На жаль, така ситуація не характерна для ринку туристських та готельних послуг України. Однією з найголовніших причин недостатніх темпів розвитку туріндустрії в Україні, поряд із недосконалим правовим полем, відсутністю протекціонізму з боку держави, а також недостатністю необхідної інфраструктури, є недостатня ефективність системи управління персоналом.

Це питання вирішується шляхом формування ефективної системи управління персоналом, що надасть можливість забезпечити підприємствам туріндустрії досягнення цілей на основі утримання конкурентних переваг та відповідного реагування на зміни зовнішнього середовища: інвестування в розвиток персоналу, підвищення його конкурентоспроможності, створення ефективної системи мотивування та стимулювання, оцінка персоналу.

Отже, проблема впровадження злагодженої системи управління персоналом у діяльність вітчизняних підприємств готельного бізнесу з метою підвищення ефективності їх функціонування є надзвичайно актуальною.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності й постійного розвитку готельних підприємств передбачає наявність висококваліфікованого і діючого персоналу. Вирішення економічних проблем готелю потребує удосконалення системи управління персоналом, що забезпечує його стратегічний розвиток.

Складність побудови ефективної системи управління персоналом на рівні готелю полягає не тільки в зміні принципових підходів до управління персоналом, але й в менталітеті керівників усіх ланок управління, так само, як і співробітників служб управління персоналом. Добитися вирішення проблем, які

стоять перед менеджментом персоналу, у стислі терміни нереально, саме тому управління персоналом повинно здійснюватися сумісними зусиллями керівниками підрозділів та кадровою службою. Назва та структура кадрової служби може бути різною в залежності від багатьох факторів – розмірів готелю, напрямів його діяльності, традицій, фінансового стану, стадій розвитку та ін. Але головними аспектами, які визначають ефективність діяльності сучасного відділу людських ресурсів, повинні стати: організація взаємодії з лінійними службами, персонал і система оцінок його функціонування. Відповідно до цього визначена система показників, що характеризують ефективність управління персоналом на основі методу досягнення цілей [1].

В своїй роботі готель має дві головні мети – зростання продуктивності праці (економічна ефективність) та залучення і збереження висококваліфікованих кадрів на основі задоволення потреб та інтересів працівників (соціальна ефективність). Обидві мети досягаються за рахунок визначення потреби, використання та розвитку персоналу.

Для вирішення необхідних заходів стосовно персоналу готелю доцільно оцінити ефективність здійснення функцій управління персоналом на основі ряду показників:

- коефіцієнтів руху кадрів (плинність, стабільність кадрів та ін.);
- рівня освіти, кваліфікації кадрів, чоловіковою структурою;
- питомої ваги втрат робочого часу у загальному фонді робочого часу;
- зростання або зменшення продуктивності праці;
- економічну ефективність витрат на освіту та підвищення кваліфікації працівників;
- ступенем задоволеності рівнем трудових відносин в колективі;
- відносне підвищення заробітної плати у порівнянні з витратами на освіту [2].

З підвищенням вимог до якості надання послуг ускладнюються вимоги до персоналу готелю. Сьогодні у готелях розробляються і впроваджуються нові методи обстеження і поліпшення роботи з персоналом:

підтримка, розвиток потенціалу (спроможностей) і кваліфікації працюючих, що здійснюються за допомогою процесів – добору і розставлення кадрів, адаптації;

розвиток кар'єри, формування резерву на висування, оцінка ефективності праці, робочої поведінки; ротація кадрів; навчання;
 новий підхід до добору і прийому персоналу;
 підготування до атестації персоналу;
 упорядкування професіограм;
 психологічне діагностування;
 удосконалення технологій стимулювання праці [3].

Дослідження показали, що система управління людськими ресурсами на готельному підприємстві має складатися з наступних підсистем: підсистема формування персоналу, підсистема використання та збереження персоналу та підсистема розвитку персоналу. Найактуальнішою задачею готельного підприємства є ефективне використання цих складових за допомогою системи управління персоналом.

Отже, управління персоналом є вирішальним фактором у розвитку готельного підприємства та підвищення його конкурентоспроможності у кризових умовах.

Література:

1. Бунтова Н.В. Стратегічні напрями розвитку кадрового забезпечення готельного господарства України / Н. В. Бунтова // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 1.
2. Слиньков В. Н. Управление персоналом (Практические рекомендации) / Слиньков В. П. – К.: Алерта, 2004. – 240 с.
3. Крамаренко В. І. Управління персоналом фірми / В. І. Крамаренко, Б. І. Холода. – К.: ЦУЛ, 2003. – 256 с.

Marketing i management

* 2 7 5 0 4 0 *

**Стельмах В. М., магістрантка спец. 075 «Маркетинг»
к.е.н., доц. Скригун Н.П.**

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ КОЛЬОРІВ В РЕКЛАМІ

На сьогоднішній день, у добу консюмеризму (так званої політики споживацтва) хорошою та грамотною рекламою уже нікого не здивуєш. Аби створити успішну рекламну кампанію, яка б не лише перекривала витрати на її реалізацію, а й приносила пристойний дохід та якісно обходила своїх конкурентів, уже не достатньо лише продумати її концепцію і меседж, який вона нестиме, недостатньо з'ясувати цільову аудиторію такої реклами, та замало поклопотатись тільки про її подачу. Важливо розглядати рекламу як неподільну сукупність усіх факторів, де кожен елемент відіграє якусь ключову роль. Зокрема, варто подбати про її стилістику та оформлення, при цьому звернути особливу уваги на специфіку використання кольорів для кожного типу реклами та їх гармонійне поєднання в ній. Психологи вважають, що колір та світло є запорукою успішної та ефективної реклами. Від того, які кольори обере рекламодавець для представлення товару або певної послуги, залежить які емоції та почуття викличе предмет рекламування у споживача. Для того, аби справити на потенційного споживача позитивне емоційне враження, використовують вдало підібрані, переконливі кольори в рекламі [2].

Одне з головних завдань, яке стоїть перед маркетологом – створити такий рекламний продукт, який би не лише заволодів увагою споживача, а й викликав у нього бажання здійснити покупку певного товару чи скористатись якоюсь послугою. Колір в рекламі несе не лише візуальне, а й смислове навантаження. Сприйняття людини, його природна сутність та кольорова гама реклами мають між собою залежність. Той чи інший колір, або їх поєднання, в рекламній кампанії може використовуватись з різною метою, сприйматись споживачем теж по різному, а також посылати оточуючим ті сигнали, які бажає рекламіст. Загалом можна виділити такі функції кольору в маркетингу [1]: акцентуація уваги споживача (може слугувати візуальним чи слуховим подразником);

викликає інтерес у споживача та бажання купити певний товар; формує певне враження про якість товару чи послуги, впливає на його оцінку; створює певний настрій, відповідну атмосферу, дарує приємні емоції; приносить естетичне задоволення та насолоду від спостерігання; допомагає покупцю осмислити концепт рекламного продукту; впливає на запам'ятовуваність рекламної кампанії; звертає увагу споживача на окремі важливі елементи реклами; характеризує певні властивості товару, описує їх.

Отже, кожен колір в рекламі несе своє смислове навантаження та відіграє певну роль. Наприклад, червоний колір, залежно від контексту, може сприйматись споживачем, як колір кохання та пристрасті чи навпаки – агресії, сили, виклику тощо. Здебільшого його застосовують в рекламі шоколаду, цукерок чи інших товарів, які викликають «бажання» та «спокусу». Такий колір часто обирають впевнені в собі споживачі, вони достатньо емоційні та рішучі. Вдало застосовує даний колір в своїй рекламі компанія Coca-Cola, що чітко виокремлює її товар з-поміж інших.

Помаранчевий і жовтий зазвичай асоціюються з літом, теплом, оптимізмом, дитячою радістю та веселістю. Колір дещо пришвидшує пульс, тим самим стимулюючи до дії. Також жовтий колір є найбільш запам'ятовуваним, він залишається в пам'яті значно довше, ніж всі інші кольори. Прикладами застосування жовтого в рекламі є компанія McDonald's та логотип Chupa Chups. Зелений колір – колір релаксу, спокою, здоров'я, життєвих сил, снаги та натхнення. Такий колір можемо побачити в рекламних кампаніях продуктів харчування, товарів і послуг у сфері медицини. Його зазвичай обирають урівноважені, розсудливі та спокійні споживачі. До прикладу – аптека «Добрый День», вдало реалізує зелений колір в своїй рекламі.

Рожевий колір у більшості людей асоціюється з чимось дитячим чи «суто дівочим», таким милим та ніжним, дещо навіть навіює «солодкуватість». Тому саме цей колір рекламодавці здебільшого використовують, рекламуючи іграшки для дівчаток, продукцію для підлітків. Такі бренди як Barbie або Hello Kitty яскраво відображають аспекти застосування такого кольору.

Фіолетовий колір, в залежності від відтінку, може сприйматись як загадковий, таємничий чи вишуканий. Такий колір можуть обирати люди, які переживають певний нестійкий етап життя або тимчасові зміни. Бренд Milka дуже вдало реалізував цей колір і зробив його фірмовим.

Блакитний та синій кольори – апелюють до простору, чистоти. Вони спонукають до гармонії, внутрішній спокій. Вони, в уяві споживача, найчастіше асоціюються з небом і водою. Торгова марка косметики Nivea використовує синій колір задля демонстрації довіри, комфорту та чистоти.

Чорний та білий – основні кольори в палітрі, а тому часто використовують для фону або в якості шрифтів. Сам по собі чорний колір асоціюється з певним шармом, витонченістю, а білий – з чистотою, символом чогось світлого. Бренди Dolce Gabbana та Chanel за допомогою даних кольорів створюють ефект шику, стилю, лаконічності та розкоші [2].

Як бачимо, використання кольорів та їх різноманітних поєднань в рекламі має бути продуманим та виваженим, адже від цього залежить успіх рекламної кампанії та її ефективність. Немає чіткого і єдиного правильного алгоритму підбору кольорів, що зроблять рекламну кампанію максимально ефективною, це пояснюється індивідуальним сприйняттям споживачами колірних поєднань, залежно від їх поглядів на життя, культури, традицій. Проте рекламодавець може підібрати кольорову гаму реклами таким чином, що вона з часом може легко перетворитися на брендові кольори.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кононова О.О. Вплив кольору товару на психологічне сприйняття споживачів / О.О. Кононова, І.О. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №3. – С. 488-489.
2. Психологія кольору в рекламі та маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketing-r.com.ua/психологія-кольору-в-рекламі-і-маркет/>

* 2 7 5 4 8 1 *

К.е.н. Філіпова Н. В.

*Чернігівський національний технологічний університет,
Україні*

МОНІТОРИНГ ЯКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ

Система надання послуг населенню продовжує перебувати на етапі формування, має ряд досягнень, проте потребує і подальшого розвитку. Особливо це стосується якості послуг, які надаються. Саме тому пропонуємо детальніше розглянути питання моніторингу.

Завданнями моніторингу є:

виявлення рівня задоволеності заявників якістю надання послуг і забезпеченням їх доступності;

визначення відповідності умов, процедури і результатів надання державних послуг очікуванням їх одержувачів;

виявлення проблем, що виникають у заявників при отриманні державних послуг, і вимог (очікувань), що стосуються якості їх надання;

розробка рекомендацій щодо оптимізації процесу надання послуг, підвищення якості їх надання;

контроль подальшої динаміки досліджених параметрів якості та доступності державних послуг, результативності заходів щодо їх поліпшення.

З метою проведення моніторингу послуги поділяються на такі групи:

За категоріями заявників

За напрямками діяльності

Моніторинг буде складатися з етапів, представлених на рис.1.

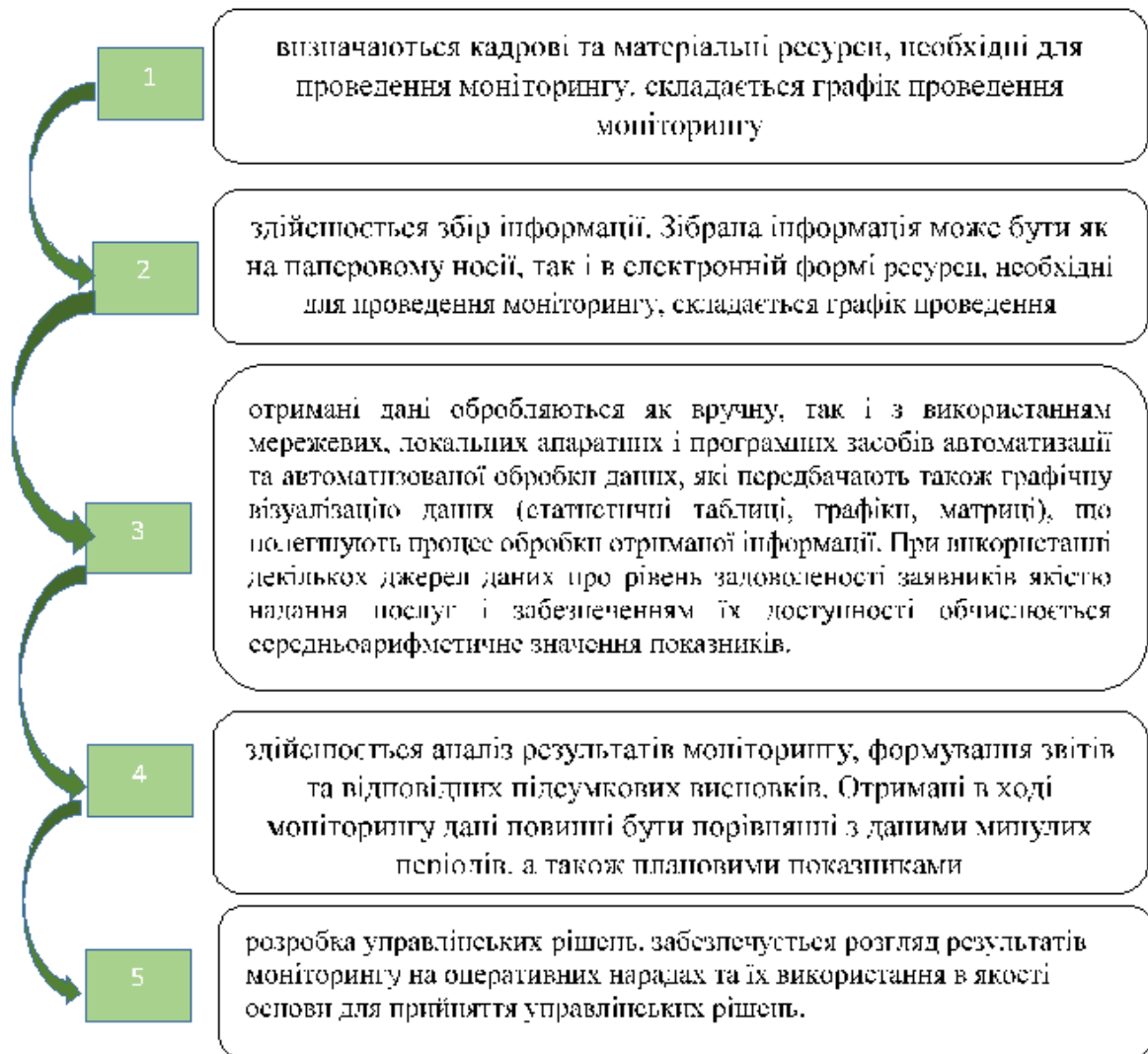


Рисунок 1 – Етапи моніторингу якості послуг

При проведенні моніторингу виявляються і аналізуються наступні пункти:

Думка заявника про якість надання державних послуг та забезпеченні їх доступності, включаючи оцінку за такими основними критеріями:

Час надання послуг.

Час очікування в черзі при отриманні послуг.

Компетентність співробітника сервісного центру.

Комфортність умов в приміщенні, в якому надані послуги.

Доступність інформації про порядок надання послуг

При проведенні опитування кількість опитуваних заявників, що отримали послугу, має бути достатнім для складання об'єктивної оцінки рівня

задоволеності заявників якістю надання адміністративної послуги та забезпеченням їх доступності.

Література

1. Кучин С.П. Особливості та перспективи розвитку ринку послуг в Україні / [Електронний ресурс] / С.П. Кучин, Н.В. Сарматичька. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vbumb/2011_3/6.pdf.

2. Розпорядження КМУ «Деякі питання надання адміністративних послуг органів виконавчої влади через центри надання адміністративних послуг» від 16.05.2014 р. № 523-р (зі змінами, внесеними згідно з розпорядженнями КМУ від 19.08.2015 р. № 905-р, від 30.09.2015 р. № 1031-р, від 20.01.2016 р. № 18-р)

* 2 7 5 6 0 2 *

канд. екон. наук, доцент Яременко С.С., магістрант Язикова О.М.

*Університет імені Альфреда Нобеля***КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ КОМПАНІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Телекомунікаційна галузь, а особливо мобільний зв'язок одна з найбільш конкурентних галузей в Україні, яка розподіляється між трьома основними гравцями, а саме «Київстар», «Vodafone Україна» та «Lifecel». Забезпечення випуску вигідних та конкурентних тарифів у всьому світі розглядається як важлива проблема телекомунікаційної галузі від якої залежать темпи розвитку галузі та розподіл ринку між конкурентів в кожній країні. Саме тому компанії повинні бути клієнтоорієнтованими, адже це поняття дуже тісно пов'язане з поняттям конкурентоспроможність компанії. Конкурентоспроможність як поняття передбачає співвідношення бізнесу в цілому до кон'юнктури ринку, а поняття клієнтоорієнтованість демонструє співвідношення фірми очікуванням покупців [2]. Клієнтоорієнтоване управління порівняно нова тенденція для українського ринку продуктів і пропозицій. Це викликає ряд легенд щодо нього, з якими стикаються компанії, коли його вводять [5]:

1. «Клієнтоорієнтованість властива для всіх компаній, що працюють з клієнтами». Клієнтоорієнтованість компанії визначається не простою взаємодією з клієнтами, а якістю стратегії. Треба зацікавити клієнта і влаштувати тільки для нього персональну пропозицію, сервіси, перетворити його в лояльного і постійного покупця.

2. «Програми лояльності (знижки, подарунки, бонуси) ключова конфігурація прояви клієнтоорієнтованої діяльності». Впровадження програм лояльності не відкриває цілком потенціалу компанії, вони лише тільки «вершиною айсберга», по якій заховані незмінні взаємовигідні, довгострокові партнерські відносини між фірмою і клієнтом. Зміст застосування програм лояльності полягає в пропозиції комплексу високоякісних вигод для покупця, як речових, так і нематеріальних, присутність яких виділяє дану компанію на ринку, значимо відрізняє від суперників і робить його особливою ринкове значення для покупця.

3. «Клієнтоорієнтований розклад – це мода», яка впроваджується як одна з найважливіших можливостей прекрасно збільшити ступінь сервісу та задоволення потреб своїх клієнтів, збільшити ступінь прибутковості способом утримання постійних клієнтів, забезпечуючи важливу частку вигоди, завдяки удосконаленню системи комунікацій і синергії зсередини фірми, збільшити конкурентоспроможність і якість продукції способом швидкого реагування на зміни ринку, впливу суперників, зміна потреб покупців.

4. «Клієнтоорієнтований підхід є неефективним для нашого середовища функціонування». клієнтоорієнтоване управління має на увазі впровадження більше передових і інноваційних інструментів маркетингу і менеджменту, дозволяє ліквідувати підприємство на найвищому рівні функціонування. Але його впровадження настійно просить системності в проведенні заходів, відстрочка в часі між початком впровадження змін і результатом від їх впровадження. Ще клієнтоорієнтованість просить постійно акцентувати увагу до клієнтів, більшою віддачею персоналу і контролю з боку управління, які є значущими інвестиціями в дослідження, моніторинг і розробка інноваційних товарів та послуг.

Ринок мобільних послуг в Україні перенасичений, оформлено 58 610 000 абонентів (за кількістю населення 42 760 000 осіб) проникнення в населення на рівні 137%. У цей момент вже стоїть питання НЕ як привести активного клієнта і розширити причини, а як виявити наявних. Більше такого, тому що в даний момент в середньому у будь-якої людини вживає sim-картами як мінімальна кількість двох операторів додається ще одно не найменш значуще питання як зробити для абонента пріоритетним оператором з більшою часткою місячних витрат на мобільний зв'язок. У зв'язку з цим будь-який мобільний оператор постарається кожен день вводить свіжі пропозиції для власних абонентів з метою утримання їх між власних покупців і нарощування конкурентоспроможності компанії. Компанії мобільного зв'язку перш за все намагаються розширити власні здібності в технологічних нюансах, але це не всякий раз виходить через завдання, пов'язаних з гігантських валютними витратами та важливим правовим обґрунтуванням відповідної роботи, в наслідок цього компанії ще пробують вводити свіжі пропозиції, які були б цікавими та відповідними їх покупцям і що ж сприяли збільшенню прибутковості компанії. Істотна роль відводиться в конкурентній боротьбі ціні. В умовах конкуренції ціни регулюють галузь, тому

споживачі формують попит залежно від ціни послуги, еластичності попиту за ціною, поведінкових особливостей, що дуже важливо для цільового маркетингу.

Таким чином, один з дієвих способів підвищення конкурентоспроможності є клієнтоорієнтований підхід. Даний спосіб дозволяє виділитися компанії шляхом позиціювання себе, краще, ніж конкуренти в даній галузі і компанія має можливість краще задовольнити потреби покупців і отримати лояльність і відданість покупців на довгий час.

Література:

1. Аніськіна І.В. Підприємство як клієнтоорієнтована система / І.В. Аніськіна // Ефективна економіка. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2051>.
2. Рябоконь Н.П. До питання формування клієнтоорієнтованості як ключової компетенції компанії / Н.П. Рябоконь // Ефективна економіка. – 2015. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com>.
3. Скрипин В. Украинские мобильные операторы могут начать скупать Интернет-провайдеров для диверсификации своего бизнеса / В. Скрипин // ІТС.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itc.ua/news/ukrainskie-mobilnyie-operatoryimogut-nachat-skupat-internet-provayderov-dlya-diversifikatsii-svoego-biznesa/>.

* 2 7 5 7 6 5 *

**Студ. Радіонова А.К., к.т.н., доц. Радіонова О.В., ст. викл. Абрамова Т.Б.,
ст. викл. Ткаченко Л.О., ст. викл. Коренман Є.М.**

Одеська національна академія харчових технологій, Україна

ПРОДУКТИ ПЕРЕРОБКИ ВИНОГРАДУ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА СЛАБОАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

Забезпечення організму людини натуральними, повноцінними і різноманітними продуктами харчування є основним завданням харчової промисловості. Велика увага приділяється виробництву напоїв на основі продуктів переробки фруктів і овочів. Останніми роками широку популярність у всьому світі отримали слабоалкогольні напої, які є прекрасною альтернативою міцним алкогольним напоям. Проте ординарні органолептичні особливості цих напоїв, а також відсутність біологічної цінності диктують необхідність розробки нових технологій, зокрема, з використанням продуктів переробки винограду.

Цінність винограду як продукту харчування обумовлена хімічним складом ягід та набором біологічно активних сполук, здатних забезпечувати життєдіяльність організму. До складу винограду входять наступні речовини і групи сполук: вода, вуглеводи, декстран, рослинна камедь, кислоти, пектинові, азотисті, дубильні, барвні та ароматичні речовини, жири і віск, ферменти, вітаміни і мінеральні речовини.

Виноградні вина є багатокомпонентними системами. До їхнього складу входять органічні кислоти, вуглеводи, спирти та багато інших сполук. Вміст інгредієнтів вина широко варіює залежно від різновиду й сорту винограду, кліматичних, геологічних, агротехнічних та інших умов. За якісним та кількісним вмістом компонентів вин можна судити про натуральність напоїв і правильність технології їх виробництва.

На думку сучасних фахівців з гігієни харчування, харчову цінність виноградного соку і вина слід оцінювати по сумі усіх складових речовин.

З погляду хімії, виноградне сушло – це, в основному, вода. 18–25% його маси становлять цукри, кількість яких змінюється залежно від сортів винограду та його зрілості. Від 0,3 до 1,5 % маси сусла становлять органічні кислоти: дві найголовніші – винна та яблучна і в невеликих кількостях – лимонна, шавлева,

глюкуронова, глюконова тощо. Крім того, у виноградному суслі виявлено 20 амінокислот (у вільному стані й у складі білків), пігменти, таніни, ароматичні речовини, вітаміни, ферменти та мінеральні солі.

Основним за кількісним вмістом компонентом вина є вода біологічного походження, яка потрапляє до виноградних ягід із ґрунту разом із мінеральними речовинами. У воді містяться у колоїдному або суспендованому стані понад 500 різноманітних органічних та мінеральних сполук. Їх можна розділити на дві групи: леткі речовини та екстрактивні речовини. До летких речовин вина належать етиловий спирт і так звані ароматичні речовини вина. Аромат вину надає складний комплекс сполук, до якого входять ефірні олії винограду та речовини, що виникають у процесі бродіння сусла і витримування вина. На сьогодні виділено понад 350 ароматичних компонентів, представлених спиртами, альдегідами, кетонами, леткими кислотами, вищими та терпеновими спиртами, фенолокислотами, складними ефірами.

З усієї групи алкогольних напоїв вино найбільшою мірою має поживні, тонізуючі і цілющі властивості. Проте у вині можуть бути і небезпечні для здоров'я речовини: спирт, діоксид сірки (SO_2), цукор.

Нині гіпотетично сформульовані наступні вимоги до моделі «біологічно чистого» виноградного вина: сухе вино зі зниженою об'ємною часткою етилового спирту (6...8 %); мінімальний вміст масової концентрації цукрів (до 3 г/дм³); понижений вміст концентрації діоксиду сірки. Частково модель «біологічно чистого» вина досить успішно може реалізуватися шляхом розробки технології слабоалкогольних винних напоїв. Виробництво таких напоїв можливе шляхом пониження об'ємної частки етилового спирту в звичайному столовому вині, що досягається за трьома основними технологічними схемами: видаленням частини спирту з вина; купажуванням вина з безалкогольними компонентами; шляхом часткового зброджування цукрів сусла із зупинкою бродіння на ранній стадії.

Разом з наявністю ряду позитивних моментів, існуючі технологічні схеми приготування слабоалкогольних напоїв на основі виноградних вин мають і негативні сторони. Так, недоліком усіх способів першої технологічної схеми (видалення частини спирту з вина) є те, що в напоях в тому або іншому ступені порушується співвідношення компонентів, властивих натуральним продуктам бродильної технології, а самі способи трудомісткі і призводять до збільшення собівартості кінцевого продукту. Асортимент слабоалкогольних напоїв, що

отримують за купажною схемою, в основному представлений сумішшю вина і фруктових соків. Асортимент соків, що використовують як купажний матеріал для виробництва слабоалкогольних напоїв, досить обмежений, але вони є багатим джерелом природних біологічно активних речовин з лікувально-профілактичними властивостями. Спосіб часткового зброджування цукрів суслу з точки зору технології більш складний, ніж приготування столових вин, що мають більш високу об'ємну частку спирту. Це пов'язано з однієї сторони, з низьким виходом продукції і трудомісткістю операцій по освітленню і біологічній стабілізації отримуваних напоїв, з іншого боку, з необхідністю досягнення порівняно низького вмісту спирту при збереженні гармонійного поєднання його з іншими компонентами напою. Перераховані недоліки перешкоджають широкому поширенню цієї технології.

Виробництво слабоалкогольних напоїв можливе також кріофракціонуванням виноматеріалів ординарних столових сухих білих з подальшим отриманням слабоалкогольних винних напоїв на основі отриманих фракцій виноградних виноматеріалів.

Світовий досвід показує, що найбільші перспективи зв'язують з низькотемпературними процесами переробки харчової сировини. Обробка сировини при низьких температурах гарантує збереження усього комплексу корисних компонентів, забезпечує виробництво харчових продуктів, які відповідають сучасним вимогам харчування. Друга серйозна перевага низькотемпературних технологій – це екологічна безпека, як харчових продуктів, так і самого виробництва.

Аналіз літературних даних дозволяє зробити наступні висновки: високі якості кріоконцентратів, зокрема збереження в них вихідних ароматичних і смакових речовин, забезпечуються завдяки тому, що низькі температури не викликають істотних змін хімічного складу соків і вин, в той же час пригнічують життєдіяльність мікроорганізмів і гальмують біохімічні процеси, що призводять до погіршення якості; при виморожуванні практично відсутні втрати поживних речовин і вітамінів.

Таким чином, спосіб виморожування є найбільш прийнятним для розділення виноматеріалів ординарних столових на низько- і високоалкогольну фракції, оскільки супроводжується повним збереженням усього комплексу цінних компонентів, що вигідно відрізняє цей спосіб фракціонування від інших.

Література:

1. Валуйко Г.Г., Луканин А.С. Вино и здоровье. – Ялта: Ин-т винограда и вина, 1992. – 18 с.
2. Шольц-Куликов Е.П. Ода вину. – К.: Преса України, 1999. – 55 с.
3. Біле вино: користь і шкода для організму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drink-alco.info/yaku-korist-i-shkodu-prinosit-bile-vino-dlya-organizmu.html>.
4. Червоне вино. Склад, властивості, калорійність червоного вина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inmoment.com.ua/beauty/health-body/red-wine.html>.
5. Слабоалкогольные напитки как альтернатива крепким алкогольным напиткам / О.В. Радионова, Е.М. Коренман, А.К. Радионова, // Materials of the XIV International scientific and practical Conference. Conduct of modern science - 2018, November 30 - December 7, 2018, Volume 9. – Sheffield. Science and education LTD, 2018. – С. 6-9.
6. Дослідження українського ринку слабоалкогольних напоїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/issledovanie-ukrainskogo-rynka-slaboalkogolnyh-napitkov.html>.
7. Радионова О.В. Исследование основных этапов технологии низкотемпературного фракционирования столовых сухих вин / О.В. Радионова, Л.А. Осипова, О.Г. Бурдо // Холодильная техника и технология, 2006. – № 2 (100). – С. 67-72. .

* 2 7 5 9 2 8 *

Kryvonos. I.A., Klimova A.S.*Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University***NEGATIVE MOTIVATION AS AN ALTERNATIVE TO IMPROVE THE QUALITY OF PERSONNEL MANAGEMENT**

Under a market management system, enterprises operating in a competitive environment must find and expand their share in the market of goods and services, acquire a new type of economic behavior, and constantly confirm their competitiveness. In this regard, every employee's contribution to the achievement of the enterprise's goals is constantly required, and one of the main tasks of every business entity is to find effective ways of managing work, we think those ways that enable the activation of the human factor. At the same time, as practice shows, often the manager does not have enough responsible performance employees' work. Employee delays at work overtime, completed on time, and to the full extent of the task do not play a significant role. For such a manager, the staff motivation system is based on negative motivations. These circumstances determine the relevance of the topic of is study.

The problems of personnel motivation research are devoted the works of such scientists as B.Genkin, V.Adamchuk, A.Kolot, V.Petyukh, S.Mochernyi, and D.Bohina [1-2]. However, the concept of negative motivation is still not sufficiently explored.

The system of negative or rigid motivation comes from the well-known method of contrasting encouragements and punishments - "whip and gingerbread". Accordingly, as opposed to encouraging methods - praise, gratitude and bonuses - punitive measures are opposed.

The main driving forces of punitive measures are the list of negative incentives: fears (loss of work, salaries, etc.), dissatisfaction with oneself and their work, feelings of guilt, negative perception of the environment.

The motivation underlying the negative incentives will work stronger if the employee is convinced that he or she will inevitably be punished for some misconduct or inaction. The confidence that punishment will come after the action gives rise to fear that prompts work within the requirements of management. It does not matter how

severe the measures will be. It is the awareness of an immediate negative reaction that motivates and drives action.

The success of motivational schemes depends on how well the manager or HR manager knows the needs of the employee and his individual psychological characteristics. An employee who is accustomed to rewards and praise is unlikely to be able to adjust and get used to tough restrictive barriers, condemnation and penalties. The careful approach must be to the formation of the system of bonuses and depreciation of employees. Using or ignoring material incentives should not go beyond the employee's monetary satisfaction, since a person deprived of financial support is unlikely to respond appropriately not only to lack of material motivation but also to intangible motivation.

Negative motivation puts the employee in strict frames, limiting the range of allowed functions, imposing punishment for each offense. Its main purpose is to stimulate discipline, it motivates not to action, but to the absence of prohibited steps.

A rigid motivation system can be implemented as well as co-operating with, and in contrast to, incentive and reward methods. Many companies are actively practicing as a system of penalties. Their mechanism, from the point of view of legal norms, is to divide the salary into the salary and the bonus part, which the employer can adjust through internal documents and the relevant clauses of the contract with the employee. Then the owner has the right to apply penalties for delay, absenteeism, absence, failure to comply with the rules and even improper appearance. And the employee runs the risk of being left without the expected salary bonus.

The employee must be informed of the existing system of motivation in the enterprise, which includes both rewards and punishments that will affect the motives of their activity, will be applied in a timely manner and in accordance with the committed misconduct or the situation.

The use of negative incentives is justified in companies whose profitability is directly dependent on strict discipline and where the results can be estimated on the basis of the number of products produced or services provided. Thus it is designed for line staff.

Negative motivation can be called effective one in those cases where the employee lacks initiative and creativity, the essence of his work is reduced only to

routine work, and to those who are not accustomed to decision-making and are inherently only "executor".

According to experts, employers seek to create an attractive image of the organization, with perfect working conditions, a beautiful office, a full social package, as negative motivation is much less effective than positive.

It should be noted that penalties should not be a system; they should rather be an exception to the rule. Punishments should be so rare that they are addressed.

Only in this case employers can have a real impact on the punished person and other employees, only then they will be seriously treated.

It should also be noted that the use of means of negative motivation should be carefully considered, especially in business, where the decisive role should nevertheless be attributed to economic and socio-psychological methods of influence.

References:

1. Колот А.М. Социально-трудовые отношения: теория и практика регулирования: Монография / А. М. Колот. – Киев: КНЭУ, 2009. 230 С.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – Москва: Дело, 2002. 704 С.

Ewidencja i audyt

* 2 7 5 0 5 2 *

PhD, асс. профессор Тусибаева Г.С.

Алиева З., студентка 4 курса специальности «Учет и аудит»

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Республика Казахстан, г.Нур-Султан*

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

В условиях расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, возможности установления эффективных связей с партнерами и выбора форм привлечения финансовых ресурсов существенно повышаются требования к экономической информации, ее достоверности и своевременности получения, так как она становится важным условием получения представления о финансовом состоянии партнеров и обоснования принимаемых управленческих решений.

Важнейшим источником информации об имущественном и финансовом положении организации, а также о результатах ее хозяйственной деятельности является финансовая отчетность. Доверие пользователей к информации, содержащейся в публикуемой отчетности, можно обеспечить только при условии использования приемлемых для них принципов подготовки отчетных данных. Решающим условием достоверности финансовой отчетности является не технология и технические приемы традиционного бухгалтерского учета, а методы оценки статей финансовых отчетов и исчисления чистой прибыли. Заинтересованность организаций в представлении отчетности, отражающей реальное финансовое состояние, очевидна, поскольку это необходимое условие привлечения извне финансовых и иных ресурсов, установления долгосрочных отношений с партнерами [1].

Финансовая отчетность служит одним из важнейших источников информации об условиях и результатах деятельности организации, доступных различным группам пользователей. Однако в полной мере выполнять эту функцию она может лишь в том случае, если отвечает основным качественным

характеристикам: достоверности, полноте, существенности, нейтральности. Финансовая отчетность представляет собой совокупность данных, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период, полученный из данных бухгалтерского и других видов учета. Она представляет собой средство управления предприятием и одновременно метод обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности. Концепции финансового учета, на которых базируются GAAP и концепции учета (совокупность концепций) МСФО являются неотъемлемой частью стандартов учета и отчетности, потому, что представляют собой основание (базу) «пирамиды» под названием «финансовая отчетность организации», вершина которой - цель - предоставление внешним пользователям полезной информации о финансовом положении организации, результатах деятельности, изменениях в финансовом положении [2].

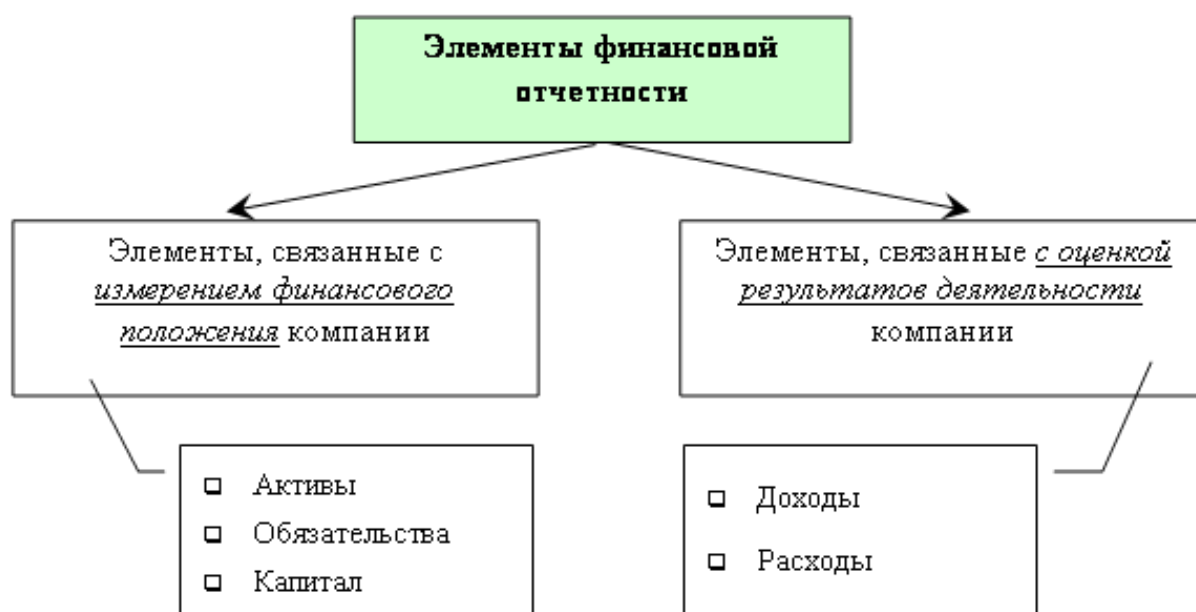


Рисунок 1 -Элементы финансовой отчетности

Информация, на основании которой готовится финансовая отчетность, в соответствии с ее экономическим содержанием, объединяется в определенные укрупненные категории, которые получили название элементов финансовой отчетности, являющимися основополагающими категориями бухгалтерского учета.

К основным элементам финансовой отчетности относят активы, обязательства, капитал, доходы и расходы; их понимание влияет на оценку

пользователем деятельности компании и соответственно на принятие им определенного решения [3]. Такие элементы финансовой отчетности, как активы, обязательства и капитал, связаны с финансовым состоянием организации, а доходы и расходы - с результатами ее деятельности (рисунок 1).

В таблице 1 приведена характеристика основных элементов финансовой отчетности, сравнение которых указывает на некоторые отличия между казахстанским учетом и МСФО.

Таблица 2 - Основные элементы финансовой отчетности и их характеристика

Системы учета и отчетности в разных странах и в мире	Основные элементы финансовой отчетности			
	Активы	Собственный капитал	Обязательства	Доходы и расходы
1	2	3	4	5
Казахстан (согласно нормативным документам)	ресурсы, контролируемые индивидуальным предпринимателем или организацией в результате прошлых событий, от которых ожидается получение будущих экономических выгод.	доля в активах индивидуального предпринимателя или организации, остающаяся после вычета всех обязательств.	существующая обязанность индивидуального предпринимателя или организации, возникающая из прошлых событий, урегулирование которой приведет к выбытию ресурсов, содержащих экономические выгоды.	Доход – увеличение экономических выгод или уменьшение обязательств ; расход – уменьшение экономических выгод или увеличение обязательств
МСФО	Средства, контролируемые предприятием, полученные в результате	Разница между всеми активами предприятия и всеми его	Существующее обязательство предприятия, вытекающее из предыдущих	Соответствие расходов доходам предусматривает

	предыдущей деятельности от которых ожидается получить экономические выгоды в будущем	обязательств ами	операций, погашение которого предполагает отток средств. Согласно Концептуальной основе МСФО под обязательствами понимают не просто задолженность предприятия, а настоящую задолженность предприятия	одновременное или комбинированное признание доходов и расходов, возникающих непосредственно в результате одних и тех же операций или других событий
США (GAAP)	В актив баланса включаются активы, предназначенные для продажи, используемые в течение одного производственного цикла, а также активы, которые используются в деятельности предприятия длительное время	Собственный капитал – капитал, который остается у хозяйствующего субъекта после вычитания из активов его обязательств	Под обязательствами понимают долги или другие обязательства предприятия, которые возникают главным образом при приобретении товаров (услуг) в кредит или получении кредитов, необходимых предприятию для своего финансирования	Принцип соотношения доходов и расходов: расходы должны начисляться за тот же период, что и доходы, которые они приносят
Примечание – составлено автором на основе источника [4,5]				

Таким образом, можно смело утверждать, что в силу широкого круга пользователей финансовая отчетность играет важную роль в современном деловом мире. Она основной источник данных для анализа хозяйственной деятельности организации. Чтобы принимать решения по управлению в области

производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам – ее обеспечивает финансовая отчетность [6]. Финансовая отчетность содержит информацию необходимую для выработки инвестиционной политики и принятия решений по предоставлению кредита, оценки будущих денежных потоков оценки ресурсов и обязательств предприятия и деятельности его руководящих органов.

На основании финансовой отчетности можно своевременно определить намечающиеся тенденции к ухудшению финансового положения субъекта и предупредить негативные явления в его хозяйственной деятельности, а также выявить внутренние резервы с целью получения прибыли посредством мобилизации и эффективного использования. Нормальный ход финансовой деятельности предприятия создает необходимые условия для достижения поставленных целей, запланированных показателей, обеспечивает бесперебойность производственной деятельности и нормальную устойчивость финансового положения предприятия, которое в свою очередь, гарантирует его платежеспособность.

Список использованной литературы:

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет/ Ю.А. Бабаев; под ред. Ю.А. Бабаева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 392 с.
2. Кравченко Е.Н., Тажибов Т.Г. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ: монография / Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет»; Е.Н. Кравченко, Т.Г. Тажибов. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2012. – 206 с.
3. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учебное пособие. – Астана: Фолиант, 2013. – 328 с.
4. Закон РК «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» №234-III от 28.02.2007 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2019 года) // www.online.zakon.kz
5. Международные стандарты финансовой отчетности <http://www.minfin.gov.kz//www.online.zakon.kz>
6. Алиев М.К. Финансовая отчетность: анализ консолидированной отчетности. Учебное пособие – Астана: Изд. КазУЭФМТ – 2014.- 344с.

* 2 7 5 2 7 8 *

PhD, асс. профессор Тусибаева Г.С.**Когай М., студентка 4 курса специальности «Учет и аудит»***Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Республика Казахстан, г. Нур-Султан***ПРИНЦИПЫ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОГЛАСНО МСФО**

Согласно ст.5 Закона Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2019 г.) финансовая отчетность составляется в соответствии с основными принципами и качественными характеристиками [1]. Первым принципом составления финансовой отчетности является принцип начисления. В МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» говорится, что «предприятие должно составлять свою финансовую отчетность на основе принципа начисления, за исключением информации о движении денежных средств» [2]. Этот принцип обеспечивается признанием результатов хозяйственной деятельности организации или предпринимателя, но оказывающих влияние на их финансовое положение по факту их совершения, независимо от времени оплаты, т. е. от того, когда поступили или были переданы денежные средства. Операции и события отражаются в бухгалтерском учете, и включаются в финансовую отчетность периодов, к которым относятся. Таким образом, финансовая отчетность обеспечивает информацией о прошлых операциях и прочих событиях, которая чрезвычайно важна для пользователей при принятии экономических решений.

Вторым принципом составления финансовой отчетности является непрерывность. «При подготовке финансовой отчетности, - указывается в МСФО (IAS) 1, - руководство должно оценить способность предприятия продолжать свою деятельность. Финансовая отчетность должна составляться на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство либо намеревается ликвидировать предприятие или прекратить его торговую деятельность, либо вынужденно действовать подобным образом в силу отсутствия реальных альтернатив. Если руководство, в ходе

оценки располагает информацией о существенной неопределенности в отношении событий или условий, которая может вызвать серьезные сомнения в способности предприятия непрерывно осуществлять свою деятельность в дальнейшем, то такая неопределенность должна быть раскрыта в отчетности. Если финансовая отчетность составляется не на основе допущения о непрерывной деятельности, то этот факт должен быть раскрыт в отчетности вместе с основной, использованной при подготовке финансовой отчетности, а также причиной, по которой предприятие считается неспособным непрерывно продолжать свою деятельность.

Основными качественными характеристиками финансовой отчетности является: понятность, уместность, надежность, сопоставимость [3].

Информация, представляемая в финансовой отчетности, должна быть понятной пользователям. Чтобы отчетность была понятна, она должна быть простой, прозрачной и ясной, построена наглядно, в доступной для понимания каждому пользователю форме. Это дает возможность ему быстро и легко разобраться во всех показателях отчетности и своевременно принять необходимые решения. Предполагается, что для этого пользователи должны иметь достаточные знания в сфере экономической деятельности, бухгалтерского учета и желание понять информацию с должным старанием. Однако информация о сложных вопросах, которые должны быть отражены в финансовой отчетности, ввиду их важности для принятия пользователями экономических решений, не должна исключаться только из-за того, что может оказаться слишком сложной для понимания определенными пользователями.

Для обеспечения полезности информации, она должна быть уместной для пользователей, принимающих решения. Информация является уместной, когда она влияет на экономические решения пользователей, помогая им оценивать решения прошлые, настоящие и будущие события, подтверждать или исправлять их прошлые оценки. Информация может быть уместной, но не надежной по своему характеру или представлению, и тогда ее признание может быть дезориентирующим. Чтобы информация была полезной, она должна быть надежной. Информация является надежной, когда в ней нет существенных ошибок и искажений, и когда пользователи могут положиться на нее как правдиво представленную [4].

Важной качественной характеристикой, предъявляемой к финансовой отчетности, является сопоставимость. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности организации, должна быть сопоставимой во времени и сравнимой с информацией других организаций. Это позволяет проследить определенные тенденции в её финансовом положении и результатах деятельности. Поэтому измерение и отражение всех хозяйственных операций должно производиться последовательно в соответствии с выбранной учетной политикой.

Сущность основных качественных характеристик финансовой отчетности и их обеспечение невозможно без соблюдения требований, которые предъявляются к составлению финансовой отчетности. Этими требованиями являются [5]:

- обязательность и своевременность её составления и представления
- единство форм и методики составления отчетности
- учет существенности и значимости информации
- правдивость, объективность, нейтральность, осмотрительность, достоверность и полнота.
- экономичность, рациональность, преемственность и последовательность

Важным требованием является единство форм и методики составления отчетности. В современных условиях экономики взаимоотношения организаций в области маркетинговой, производственной и коммерческой деятельности универсальны. Международными стандартами финансовой отчетности установлены ее единые формы и порядок их заполнения для всех хозяйствующих субъектов, составляющих финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Унификация в методах ведения учета и составления отчетности нужна для правильного отражения хозяйственных процессов, происходящих в отдельных организациях, и для сводок учетных показателей. При отсутствии этого единообразия невозможно получить сводные данные по объединению, отрасли и всему народному хозяйству.

Как уже отмечалось выше, финансовая отчетность должна быть полезна пользователям при принятии ими экономических решений. Для того, чтобы она была полезной, необходимо учитывать существенность отраженной в ней информации. «Информация считается существенной, если её пропуск или

искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой отчетности».

Существенность зависит от размера и характера упущений или искажений, рассматриваемых с учетом сложившихся обстоятельств. Размер или характер статей или их сочетание являются определяющим фактором. Примеры существенных ошибок:

- результаты существенных просчетов
- ошибки при применении учетной политики
- результат искажения информации

С существенностью тесно связано требование значимости, суть которого заключается в том, что принятии пользователями финансовой отчетности тех или иных решений она должна быть значима в смысле оказания им помощи в оценке прошлых, настоящих или будущих событий. Информация может повлиять на принятие решения, если она имеет прогнозную ценность.

Финансовая отчетность должна быть правдивой, точной, достоверной, нейтральной и объективной.

Правдивой является отчетность, составленная на основании записей, сделанных по всем документам, отразившим факты хозяйственной жизни организации за отчетный период. Условие правдивости финансовой отчетности - обоснование её показателей документами, записями на бухгалтерских счетах, соответствующими расчетами и инвентаризацией.

Под объективностью финансовой отчетности понимают соответствие оценок ее показателей реальной действительности. Отчетность должна отражать действительное финансовое положение организации на дату составления отчетности, итоги и результаты финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период.

Понятность «объективность» и «правдивость» не является однозначными. Отчетность может быть правдивой, но необъективной, те нереальной.

Для обеспечения надежности информации, содержащаяся в финансовой отчетности, должна быть нейтральной, то есть непредвзятой. Финансовая отчетность не будет нейтральной, если самым подбором или представлением

информации с целью достижения запланированного результата она оказывает влияние на принятие решения или формирование суждения.

Сущность требования полноты заключается в том, что все хозяйственные операции, совершенные в отчетном периоде, должны быть полностью отражены в учете и обобщены в отчетности. Упущения могут привести к искажению информации, а составленная на её основе финансовая отчетность будет недостоверной и необъективной.

Требование экономичность означает, что расходы по составлению финансовой отчетности должны быть минимальными. Экономичность достигается за счет сокращения показателей отчетности без ущерба качества отчетных данных, унификации и структуризации форм отчетности и применения средств механизации при её составлении [6].

Рациональность означает оптимальность построения отчетности, устранение дублирования, её связь с текущим бухгалтерским учетом. Преемственность отчетности в организации выражается в том, что каждая последующая отчетность должна вытекать из предыдущей. Например, заключительный баланс прошлого года должен быть начальным балансом отчетного года, так как это по сути есть один и тот же баланс, но рассматриваемый в разные периоды времени.

Требования последовательности означает соблюдение организацией выбранной учетной политики. Она должна приниматься ею последовательно от одного отчетного периода к другому, т.е. принятая методология и выбранные учетные методы не должны меняться до тех пор, пока не возникнут веские причины для их изменения. Если за отчетный период произошли изменения в учетной политике, то необходимо раскрыть их в примечании с указанием причин, а если они привели к существенным финансовым и материальным последствиям, то следует сделать оценку последствий таких изменений. Пользователи финансовой отчетности должны быть своевременно извещены о вносимых изменениях в учетную политику. При этом характер и экономическое обоснование замены должны быть оговорены в примечаниях к финансовой отчетности. Обоснование должно объяснить, почему новому методу учета отдано предпочтение. Пользователи финансовой отчетности должны иметь возможность сравнивать её данные за разные отчетные периоды для того, чтобы

определить тенденции изменения в финансовом положении и результатах деятельности организации.

Обобщая вышеизложенное, необходимо ещё раз отметить, что соблюдение требований, принципов и качественных характеристик финансовой отчетности позволит руководству организации обеспечить её пользователей достоверной и объективной информацией для принятия ими правильных управленческих и экономических решений.

Список использованной литературы:

1 Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2019 г.) [http:// www.online. zakon.kz](http://www.online.zakon.kz)

2 Международные стандарты финансовой отчетности [http:// www.online. zakon.kz](http://www.online.zakon.kz)

3 Кеулимжаев К. К. Финансовая отчетность: учеб. пособие/ К.К. Кеулимжаев, Н.А. Кудайбергенов; под общ. ред. К. К. Кеулимжаева. - Алматы: Экономика, 2009. - 263 с.

4 Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Практикум/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. -144 с.

5 Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности / О.А. Агеева. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. - 464 с.

6 Бухгалтерский учет /Е.П. Козлова и др. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 576 с.

* 2 7 5 6 0 1 *

Moldashbayeva L. P.

candidate of economic sciences, Associate Professor of the Department «Accounting and analysis», The Eurasian National University after L.N. Gumilev, Nur-Sultan, Kazakhstan

TAX ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF IFRS

The tax system in Kazakhstan and international financial reporting standards (IFRS) are two systems, in some cases mutually exclusive. Therefore, for a painless transition to IFRS, the government needs to identify some contradictions and eliminate them. An analysis of the provisions of the Tax Code of the Republic of Kazakhstan in comparison with the provisions of IFRS reveals the existence of conflict situations, the occurrence of which is inevitable during tax audits. First of all, the occurrence of such situations is due to the following circumstances:

- IFRS assumes different or alternative approaches to accounting objects in some cases, allows the use of «professional judgment». Many Kazakhstani taxpayers may well ignore a number of IFRS requirements. At the same time, international financial reporting standards provide a wide field for various manipulations that create conditions for tax evasion. In particular, IFRS provides an opportunity for an accountant to apply «professional judgment» and different approaches to the recognition of certain transactions instead of strict, exhaustive legislative regulation of such issues. But taxation in our country should not depend on the thoughts and judgments of the accountant;

- when accounting for an asset, IFRS does not take into account the ownership of the asset, but is based on the economic benefit of the asset to the entity. That is, there are differences according to IFRS, an asset is recognized as being on the balance sheet of an organization subject to its ownership, whereas under the current Civil Code, the right of ownership includes not only ownership, but also use and disposal of property. This circumstance implies a twofold approach to accounting for an asset - either it is listed on the balance sheet in accordance with IFRS, or it is not recognized as an asset, despite the fact that it brings a certain income to the organization. More likely, the mutual effects of tax and accounting will be an obstacle to IFRS. On the other hand, it creates the prerequisites for tax evasion;

- IFRS is subject to frequent changes made by the IFRS Committee, which can offset all attempts to bring the provisions of tax legislation and IFRS into line as of a certain date. And also the main current tax legislation can become «a certain obstacle to the implementation of international standards, which will be expressed in the unwillingness of taxpayers to apply the provisions of the standards, as in some cases they will increase the tax burden». By the way, if at the same time IFRS standards will apply to large and at least medium-sized businesses, then the transition of small businesses to medium-sized businesses will become even more difficult. As a result, the government should develop tax legislation «as far removed as possible from accounting rules».

Thus, the transition to international financial reporting standards, as international practice shows, is fraught with a number of discrepancies that arise between national legislation and the requirements of standards. For example, IFRS-1 gives companies the right to determine the balance sections themselves, that is, each company must determine to present short-term and long-term assets and liabilities as separate sections. If a company prefers not to make this separation, then only assets and liabilities should be presented in the order of their liquidity. The balance sheet structure has already been approved by the authorized body. This deprives the organization of the right of choice provided for in IFRS. Tax reporting, in particular the annex to form 100 of the corporate income tax return, already has a strict structure that does not allow organizations to apply an alternative form of balance sheet. To date, we have not conducted any examination or study of these problems [1].

In connection with the transition to IFRS, the question may arise regarding the decrease in the cost of inventories due to revaluation to the net realizable value. For many commercial non-governmental organizations that exercise their internal control, this can be traced and understood. The question is that for other organizations the same provision may contribute to the devaluation of inventories allegedly in accordance with IFRS with subsequent manipulations with this property. This applies to state-owned enterprises regarding the preservation of state property, the transition of which to IFRS is mandatory. For example, IFRS allows you to reduce the cost of inventories to the minimum cost («net realizable value») and sell them on the side as having lost their consumer qualities. After the sale of such goods, it is not possible to determine whether the goods were really subject to markdown.

However, the most significant difficulties await taxpayers and tax authorities. Tax legislation includes both rules requiring the recalculation of accounting information for tax purposes, and norms that refer to accounting. So, for example, inventory is kept for tax purposes for corporate income tax according to accounting rules, the basis for calculating property tax is the carrying value of fixed assets, etc. Obviously, accounting and tax accounting are of different directions and purposes. However, current accounting data is common to these accounting systems.

So, some facts of the application of international standards indicate that tax legislation can become a certain obstacle to the implementation of IFRS, which is expressed in the reluctance of taxpayers to apply the provisions of the standards because they will increase the tax burden in some cases [2].

Currently, higher-level organizations give directions for the transition to IFRS of their subordinate and structural organizations. There are also indications such as an increase in the value of fixed assets in accordance with IFRS to the level of fair or market value. This is the price at which the buyer is currently ready to buy, and the seller is willing to sell assets. It is known that the book value of real estate in many organizations is underestimated in comparison with the market value.

If all organizations make such a reassessment, then on a national scale, this will, of course, be an impressive indicator of the volume of fixed assets. But here, unwillingness to overestimate the value of fixed assets is also possible, as this increases the base for property tax. Under IFRS, property, plant and equipment to be sold in the near future is not depreciated. Taxpayers are unlikely to apply this provision of the standard, as this circumstance deprives them of the opportunity to reduce the tax base for property tax. Concerning the provisions of IFRS in terms of fixed assets, we note that organizations must determine not only fair value, which entails a change in their value in the balance sheet, but also take into account separately the components of the fixed assets if they have different useful lives. Thus, the cost balances of the subgroups of fixed assets will need to be reviewed.

In addition, an item of property, plant and equipment may be listed in the balance sheet taking into account an impairment loss, which also affects the basis for calculating property tax. In this case, the tax inspector will need to verify that the impairment loss has been correctly determined, which implies ownership of the provisions of IFRS. At the same time, the taxpayer will be interested in reducing the

value of fixed assets due to «depreciation» in order to reduce the base for the payment of property tax.

These circumstances affect the review of the composition and value of fixed assets in the context of the cost balances of groups and subgroups, which is not provided by tax legislation. According to Art. 105 of the Tax Code, fixed assets are fixed assets and intangible assets that are recorded in the taxpayer's balance sheet in accordance with the legislation of the Republic of Kazakhstan on accounting and financial reporting, as well as accounting standards [3].

In accordance with IFRS-16, fixed assets are subject to revaluation. According to this IFRS, if a revaluation of an individual item of property, plant and equipment is carried out, then the entire class of property, plant and equipment to which the asset belongs is subject to revaluation.

Many auditors believe that for all the shortcomings of applying IFRS to our legislation, the tax base of Kazakhstan should nevertheless be based on international standards.

It would probably be ideal to create tax accounting separate from accounting, but taking into account the experience of the Big Four, it is hardly possible to completely abandon accounting as such. Therefore, today, it seems to me, it would be fundamentally important to take the existing accounting and on its basis to minimize the differences, otherwise it will be very difficult to foresee any trends that are happening on the market today. After all, the more Kazakhstan integrates into the global economy, the more questions will arise with us. Therefore, I am of the opinion that the tax base in our country should be based on international financial reporting standards.

LIST OF USED SOURCES:

1. 1. Baidusenov A.D. The tax system of Kazakhstan // Finance of Kazakhstan. - 2004. - No. 4. - S. 23-32
2. 2. Ergozhin D. The new code substantially brings the tax system of Kazakhstan to world practice // Taxes and Finance. - No. 1. - 2009.
3. 3. International Financial Reporting Standard (IAS) 1, Presentation of Financial Statements, 2013

* 2 7 5 7 3 1 *

Сафонова Г.О., Шкут В.В.*НТУ «Дніпровська політехніка»***ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ**

Відомо, що головним функціональним призначенням облікової політики є оптимізація процесу організації, ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності підприємства шляхом вибору тих чи інших методів та облікових процедур. Проте, як зазначає проф. В.М. Жук, застосування підприємствами різних підходів в обліковій політиці створює проблему неспівставності показників бухгалтерської звітності, а зміна облікової політики на підприємстві створює проблему співставності інформації і в динаміці. Зважаючи на очевидність цієї проблеми актуальними є дослідження засад формування облікової політики підприємства щодо окремих ділянок бухгалтерського обліку, зокрема й щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. Адже для практикуючих працівників бухгалтерської сфери теоретичні знання, вміння користуватися методологічними прийомами важливі для формуванні облікової політики з метою досягнення більшої ефективності в роботі підприємств.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Облікова політика підприємства має враховувати такі важливі фактори: форму власності та організаційно-правову структуру підприємства; вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатури продукції, чисельності працюючих; відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх отримання; умови забезпечення підприємства ресурсами та умови реалізації готової продукції; матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими

обліковими працівниками; умови організації та стимулювання праці, відповідальності тощо. Важливим елементом облікової політики є створення підходів до обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та відображення її у фінансовій звітності. При цьому слід враховувати, що сформована підприємством облікова політика щодо дебіторської заборгованості досить суттєво впливає на величину показників фінансового стану та результати діяльності підприємства. Одним з основних нормативних документів, вимог якого повинно дотримуватись кожне підприємство є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Крім того, порядок оцінки певних видів дебіторської заборгованості та розкриття інформації про неї у фінансовій звітності регламентовано й іншими національними і міжнародними бухгалтерськими стандартами. Основними завданнями організації обліку розрахунків з покупцями є:

- вибір методу визначення резерву сумнівних боргів;
- розробка графіку документообігу для документів по розрахунках з покупцями, що підтверджують виникнення дебіторської заборгованості, та доведення цієї інформації до виконавців;
- вибір облікових регістрів, в яких відображається розрахунки з покупцями, та доведення цієї інформації до конкретних виконавців;
- організація передачі інформації з облікових регістрів до бухгалтерії (головному бухгалтеру) для її відображення в звітності.

Облікова політика як складова системи бухгалтерського обліку створює організаційно-методичне забезпечення виконання його функцій, а тому повинна розкриватись у примітках до фінансових звітів. Облікова політика дозволяє поєднати процеси ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. За відсутності прийнятих чітких засад облікової політики на підприємстві бухгалтерський облік не відповідатиме принципу послідовності, а фінансова звітність буде незрозуміла користувачам. Тож вибір облікової політики на підприємстві є вагомим чинником розкриття результатів діяльності підприємства в бухгалтерському обліку та звітності. Рівень організації обліку дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах є досить низьким, оскільки серед основних елементів облікової політики щодо даного об'єкту увага приділяється лише методиці розрахунку резерву сумнівних боргів, а інші моменти, в переважній більшості випадків, залишаються нерозкритими.

Враховуючи це, запропоновано елементи облікової політики, які стосуються заборгованості покупців та підлягають розкриттю в Наказі про облікову політику підприємства. Дотримання розроблених елементів облікової політики дозволить надати достовірну інформацію про розрахунки підприємства з дебіторами.

Литература:

1. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Мін-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – [Електронний ресурс] – Джерело доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

* 2 7 5 7 4 1 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Груша Д.І.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***РІЗНОВИДИ КОНТРОЛЮ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Власний капітал – це одне з найголовніших джерел, що гарантує якнайкраще функціонування будь-якого підприємства. Тому контроль за створенням розміру власного капіталу та його використання має велике значення, оскільки забезпечить оптимальний рівень економічної самостійності та фінансової стійкості, а також захист прав та інтересів власників.

Основною причиною необхідності проведення контролю та його важливості є, насамперед, бажання користувачів отримати достовірну й цілісну інформацію щодо їх можливого фінансового благополуччя. Тому здійснення внутрішньогосподарського контролю власного капіталу допоможе задовольнити потреби власників, інвесторів, банків і так далі.

Для проведення контролю є різні групи, що мають свої основні функції, наприклад, загальні збори учасників, що вирішують такі питання, як зміна розміру статутного капіталу, прийняття рішень про розміщення або анулювання акцій, розподіл прибутків; ревізійна комісія, що проводить перевірку фінансово-господарської діяльності товариства, здійснює нагляд за ефективним використанням засобів, що були внесені до статутного капіталу; обліковий персонал, що затверджує облікову політику підприємства, контролює правильність відображення операцій щодо власного капіталу; служба внутрішнього контролю, що власне організовує процес контролю власного капіталу, розробляє відповідні інструкції та здійснює контроль за їх дотриманням і прийняття необґрунтованих управлінських рішень.

Для якнайкращого проведення внутрішнього контролю власного капіталу, підприємство має розробити документи, в яких в обов'язковому порядку будуть зазначені суб'єкти та об'єкти контролю, порядок організації та його проведення, а також основні цілі та мета використання власного капіталу для підвищення ефективності підприємства.

Етапами контролю власного капіталу є:

Визначення залишків на рахунках бухгалтерського обліку власного капіталу та співставлення їх з інформацією в установчих документах та обліковій політиці;

Документальна перевірка операцій формування та змін зареєстрованого капіталу;

Перевірка дотримання обмежень щодо викупу акцій (часток) та граничного строку погашення вилученого та неоплаченого капіталу;

Перевірка операцій з капіталом в дооцінках та додатковим капіталом;

Перевірка операцій з резервним капіталом;

Перевірка операцій з прибутком підприємства;

Перевірка відповідності розміру чистих активів статутному капіталу та проведення аналітичних розрахунків;

Перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку власного капіталу;

Перевірка відповідності даних фінансової звітності даним облікових реєстрів в частині власного капіталу [1].

Однією з форм контролю власного капіталу на підприємстві є аудит – незалежна форма контролю. Його завданням є перевірка правильності відображення в обліку власного капіталу та його складових, а також їх відображення у фінансовій звітності.

При проведенні аудиту власного капіталу відбувається перевірка установчих документів, підтвердження зареєстрованого капіталу, методи оцінки часток власників та достовірність обліку капіталу. На підставі отриманих результатів аудитор здійснює аналіз складу і структури власного капіталу, шляхи його найефективнішого використання та рентабельність.

Ще однією з форм контролю є інспектування. Вона потрібна для перевірки правильного та ефективного використання статутного капіталу, обліку внесків та розрахунків дивідендів, а також інших не менш важливих речей. Для проведення інспектування необхідно надати первинні документи, реєстри та головну книгу.

Основні завдання інспектора це визначити чи дотримується підприємство правил щодо використання та розподілу власного капіталу, наявність установчих документів, правильність оформлення звіту власний капітал і так далі.

Отже, контроль, аудит та інспектування власного капіталу є дуже важливими аспектами роботи підприємства, оскільки забезпечують максимальну ефективність його використання, а також своєчасне попередження прийняття необґрунтованих управлінських рішень. Все це дозволяє підприємству бути максимально привабливим для інвесторів та клієнтів.

Література:

1. Воськало Н.М. Контроль формування та обліку власного капіталу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, 2015. Випуск 12. Частина 1. С.199-203. - URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/50.pdf. (дата звернення: 25.11.2019).

* 2 7 5 7 4 2 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Коник М.О.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ,
УСТАНОВАХ УКРАЇНИ**

Контроль правильності розрахунків з оплати праці робітникам є важливою та актуальною ділянкою контролю, адже охоплює інтереси всіх працюючих та безпосередньо впливає на функціонування підприємства.

Метою та основними завданнями контролю розрахунків з оплати праці є: контроль законності оформлення підприємством трудових відносин з кожним з працівників, правильності оформлення і наявності наказів, цивільно-правових договорів та трудових договорів; підтвердження та перевірка обґрунтованості розрахунків утримань із зарплати та нарахувань; контроль правильності витрат по заробітній платі на собівартість продукції; дотримання порядку складання та затвердження штатного розпису; наявність фактів утримання понадштатних чи понаднормативних посад працівників (якщо такі нормативи ухвалено в установленому порядку); порядок установлення посадових окладів (тарифних ставок), надбавок, доплат, премій, інших заохочувальних та компенсаційних виплат; наявність фактів оплати праці за невідпрацьований час; наявність фактів несвоєчасних виплат та простроченої заборгованості з оплати праці; виявлення та попередження вчинення порушень [5, с.24].

Джерелами інформації під час контролю розрахунків з оплати праці є:

1. Первинні документи (табелі обліку використання робочого часу (ф. № П-13); табелі обліку використання робочого часу (ф. № П-14); список осіб, які працювали у понаднормовий час (ф. № П-15); листок обліку простоїв (ф. № П-16); відомості виробітку продукції (ф. № П-17); наряди на виконання робіт (ф. № П-40, ф. № П-45); відомості виходу продукції КС-22; дорожні листи (картки) (ф. № П-4); розрахунково-платіжна відомість (ф. № П-49); розрахункова відомість (ф. № П-50, ф. № П-51); розрахунок зарплати (ф. № П-52); платіжна відомість (ф. № П-53); особові рахунки працівників (ф. № П-54, ф. № П-54А);

2. Регістри бухгалтерського обліку (відомості аналітичного та синтетичного обліку за рахунком 66 «Розрахунки з оплати праці» (розділ III Журналу 5А); відомість аналітичного обліку № 5-а, відомості № № В-8, В-3, В-5 (в агровиробничих підприємствах - журнал-ордер № 10.2 с.-г.); зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї по об'єктах обліку № 10.2.1 с.-г.; Книга обліку розрахунків з депонентами № 10.2.2 с.-г., зведена відомість по розрахунках з робітниками і службовцями № 10.2.3 с.-г.);

3. Фінансова звітність [4, с.239-240].

Процес перевірки контролером розрахунків з оплати праці можна умовно поділити на 4 етапи [6, с.430]: 1. Контроль за дотриманням усіх нормативних актів; 2. Контроль за обґрунтованістю наймання нових працівників, чисельності наявних та збалансованості виконуваної роботи. Для цього вивчають чисельність працівників, стан нормування праці, продуктивність праці, використання робочого часу; 3. Контроль за правильністю здійснення розрахунків з оплати праці та ефективністю використання фонду заробітної плати. Під час контролю слід перевірити правильність арифметичних підсумків в документах на нарахування й виплату зарплати. Перевіркою можуть бути виявлені завищення сум, що належать до списання у видаток за рахунок зменшення сум утриманих податків та обов'язкових відрахувань до бюджету і позабюджетних фондів. Аналогічною арифметичною перевіркою можуть бути виявлені випадки утримання грошей з одних працівників у рахунок погашення заборгованості іншими працівниками; 4. Контроль за відображенням операцій в обліку та достовірності фінансової звітності.

Отже, контроль розрахунків з оплати праці є важливим фактором діяльності підприємства, адже запобігає виникненню таких порушень як: неповне нарахування та утримання авансів, неправильне визначення обсягів робіт, неправильне нарахування та утримання податків, неправильний розрахунок ЄСВ, неправильне застосування тарифних ставок. Систематичне проведення контролю допомагає чітко оцінити розвиток трудових відносин на підприємстві, проаналізувати правильність здійснення облікових операцій з нарахування, виплати та утримання заробітної плати, дослідити наскільки повно розкрита інформація у звітності.

Література:

1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР. Дата оновлення: 01.01.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення: 25.11.2019).
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: 25.11.2019).
3. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. Дата оновлення: 25.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/322-08>. (дата звернення: 25.11.2019).
4. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2014. 496с.
5. Пирожок О. С., Мельник Ю. В. Особливості проведення аудиту розрахунків з оплати праці. *Наука й економіка*. 2016. № 1 (41). С.23-27.
6. Саух І.В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків. *Міжнародний збірник наукових праць. Вісник ЖДТУ*. 2012. Випуск 2(20). С. 428—433.

* 2 7 5 7 4 3 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Бойчук У.І.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***КОНТРОЛЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Одним із засобів досягнення ефективності та раціональності використання об'єктів основних засобів є впровадження контролю на підприємствах. Основними завданнями контролю основних засобів є: контроль наявності основних засобів, оцінка відповідності документального оформлення і відображення в обліку операцій по руху основних засобів.

Основні засоби є матеріальною основою підприємницької діяльності, вони визначають виробничий потенціал будь-якого підприємства. Тому перевірка їх збереження та ефективності використання є важливими ланками контролю діяльності суб'єкта господарювання.

Економіко-правове визначення основних засобів запропоноване у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», в якому трактується, що основні засоби — це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

При контролі основних засобів важлива перевірка правильності відображення в обліку руху основних засобів. Для цього здійснюють контрольні вибіркові обстеження об'єктів основних засобів, виявляють відповідність їхнього фактичного стану з технічною документацією. Первинні документи на прийняття основних засобів порівнюють із даними складського обліку, бухгалтерськими реєстрами, журналом реєстрації доручень та платіжними документами. Встановлюють розходження у цих документах, з'ясовують їхні причини, виявляють факти підміни дорогих товарів малоцінними [2].

Основні етапи контролю основних засобів:

Організаційно-правовий;

Документально-аналітична перевірка надходження основних засобів;

Документально-аналітична перевірка використання основних засобів та їх відтворення;

Документально-аналітична перевірка операцій реалізації, вибуття основних засобів;

Перевірка достовірності даних про основні засоби, що відображені у звітності;

Узагальнення результатів перевірки.

Під час здійснення контролю за основними засобами застосовують три основні групи методів та прийомів контролю, а саме: прийоми документального контролю; прийоми фактичного контролю; розрахунково-аналітичні методи контролю [3].

Після проведення контролю можна виокремити такі основні проблеми: нерациональне вдосконалення системи амортизації; похибки в інформативності первинних документів з обліку основних засобів; низький рівень інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою, що представлено на підприємстві системою обліку, аналізу; проблеми аналізу ефективності використання основних засобів і можливості її прогнозування тощо [4].

Для вирішення цих проблем підприємство має виконати такі дії: удосконалити методику обліку надходження основних засобів, а саме автоматизація в системі бухгалтерського обліку; розробка моделі механізму амортизації основних засобів; підвищення ефективності управління витратами.

Отже, основні засоби значно впливають на діяльність підприємства, тому контроль за їх збереження, наявності й ефективності використання повинен бути ретельним, повним, достовірним, обґрунтованим та відповідати чинному законодавству. Ефективна політика внутрішнього контролю та низка заходів, спрямованих на покращення процесу контролю дасть змогу вдосконалити організацію та методику контролю основних засобів, підвищити їх інформативність і прогнозувати ефективність їх використання на підприємстві.

Література:

1. 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: 25.11.2019).
2. Стригуль Л.С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*. Харків: НТУ «ХПІ». 2014. № 32 (1075). С. 47-50.
3. Гуля В.С. Особливості здійснення внутрішнього контролю використання основних засобів на підприємстві. *Вісник студентського наукового товариства «Ватра»*. 2015. Випуск 22. С. 91-102.
4. Максименко А.В. Проблемні питання обліку основних засобів. *Фінанси, облік і аудит. Збірник наукових праць*. URL: http://www.nbuv.gov.ua / portal / Soc_Gum / Foa / 2009_13 / index.html. (дата звернення: 25.11.2019).

* 2 7 5 7 4 4 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Капуста А.С.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***КОНТРОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ,
УСТАНОВАХ УКРАЇНИ**

Одним із найважливіших чинників фінансової стабільності підприємства є стан дебіторської заборгованості, що виникає в ході здійснення економічних взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання. Тому важливо проводити постійний контроль дійсного стану дебіторської заборгованості з метою забезпечення мінімальних гарантій для користувачів фінансової звітності відносно достовірності, реальності, повноти і законності приведеної про неї інформації.

Тому, організація дієвої системи внутрішньогосподарського контролю повинна ґрунтуватися на своєчасності повідомлення про відхилення, відповідальності, збалансованості, інтеграції, постійності, комплексності, розподілу обов'язків. Метою внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами є встановлення повноти, достовірності та своєчасності відображення даних в первинних документах підприємства, облікових регістрах і звітності [1].

Першочерговими завданнями при здійсненні внутрішнього контролю дебіторської заборгованості є: необхідність введення структурних підрозділів, які будуть здійснювати контроль за складом та структурою дебіторської заборгованості, строками її погашення; забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської заборгованості; моніторинг і діагностика причин виникнення заборгованостей та прорахування їх наслідків; розробка дієвої методики аналізу розрахунків з покупцями, замовниками, іншими дебіторами та розробка робочих документів контролера; активне використання основних форм рефінансування: факторинг, облік векселів, форфейтинг, тощо; які прискорять трансформацію дебіторської заборгованості у грошові кошти [1].

Особливо детально під час контролю перевіряють реальність і достовірність кожної суми виникнення розрахунків та підтвердження їх документальної обґрунтованості. Для цього необхідно перевірити, в якому стані

знаходиться аналітичний облік цих розрахунків та відповідність його даним первинних документів, а саме накладним та актам виконаних робіт. Це пояснюється тим, що організація розрахунків із покупцями та замовниками багато в чому залежить від стану їх обліку і документального забезпечення [2]. Несвоєчасне виявлення помилок у розрахункових документах в окремих випадках призводить до виникнення спірної заборгованості, порушення термінів пред'явлення за нею претензій та багатьох негативних наслідків.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство має здійснювати її внутрішній контроль, а саме: попередній, поточний і підсумковий. На попередньому контролі оцінюється платоспроможність потенційних покупців з метою зниження ризиків непогашення дебіторської заборгованості. Серединська В.М., Загородна О.М. і Федорович Р.В. розробили перелік основних критеріїв оцінки надійності покупця, до них увійшли евристичні показники, тобто якісні критерії, які базуються на експертних оцінках і фінансово-аналітичні – це коефіцієнти ліквідності, незалежності та платоспроможності.

Оцінювання здійснюють за даними фінансової звітності підприємства та перевірених даних ринкових експертів. Для забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві доцільно створити власну методику рейтингової оцінки потенційних покупців, перевагою якої є застосування показників, що мають різні одиниці виміру. В її основі лежить стандартизація всіх показників за допомогою варіаційного розмаху [3].

Для вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості можна рекомендувати:

1. Розробити комплекс заходів щодо: по-перше, пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників підприємства з тим, щоб зменшити масштаб ризику несплати боргів; по-друге, постійного моніторингу потенційних дебіторів (оцінювання фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо).

2. Створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства.

3. Своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської

заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати граничні суми.

4. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості. Правильно організований бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією і забезпечувала отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Отже, узагальнюючи все вищесказане, можна зробити висновок, що здійснення контролю дебіторської заборгованості на підприємствах є невід'ємною складовою системи контролю бухгалтерського обліку в цілому. Важливість вчасного та повного отримання коштів на рахунок підприємства важко переоцінити. Саме тому для підприємства є край необхідним контролювати рівень дебіторської заборгованості для підтримання ефективного функціонування всього підприємства.

Література:

1. Бурова Т. А. Проблеми та перспективи розвитку системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2014. Вип. 5.3. С. 11-15. URL: file:///C:/Users/1/Downloads/nvmduce_2014_5.3_4.pdf.
2. Гамова О. В. Особливості визнання організації обліку та контролю дебіторської заборгованості у бюджетній установі. *Журнал «Економіка та держава»*. 2017. №1. С. 59-64. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2017/15.pdf.
3. Паянок Т. М. Система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості: напрями вдосконалення. *Журнал «Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу»*. 2019. Вип. 1 (42). С. 58-63. URL: <file:///C:/Users/1/Downloads/167032-367202-1-PB.pdf>

* 2 7 5 7 4 5 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Содиль З.С.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

На сьогоднішній день в умовах постійного розвитку ринкової економіки, діяльність кожного підприємства супроводжується постійною взаємодією з іншими суб'єктами господарювання. Проте, підприємству не завжди вистачає власних коштів для здійснення ефективної діяльності, тому виникає потреба у залученні додаткових коштів, що призводить до утворення зобов'язань, і наявність таких за нормальних умов свідчить лише про рівень взаємозв'язків з іншими суб'єктами господарювання. Зобов'язання суттєво впливають на фінансовий стан підприємства, а саме на його платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність та фінансову стійкість.

Питання організації та методики контролю зобов'язань на підприємстві було розглянуто, досліджено і детально пояснено різними вченими, а саме: Гордієнко Н.І., Харламова О.В., Мізік Ю.І., Конопліна О.О., Загородній А.Г.Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.Ф. Палія, І.А. Белобжецького, М.Т. Білухи, Л.М. Крамаровського, Б.Ф. Усача, Дж. Фостера, В. О. Шевчука та інших. Досі залишається актуальним формування системного підходу до організації та методичного забезпечення контролю зобов'язань у підприємницькій діяльності науковцями.

Перед початком розгляду даної теми потрібно взагалі мати уявлення, що таке «зобов'язання». Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зобов'язання — це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1]. Також, П(С)БО 11 «Зобов'язання» визначено, що зобов'язання — це суми, які виникають внаслідок минулих подій, для врегулювання яких потрібно буде використати ресурси, що втілюють у собі економічні вигоди [2].

Таким чином, об'єктами контролю зобов'язань виступають: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; короткострокові векселі видані; розрахунки з постачальниками та підрядниками; розрахунки за податками і платежами; розрахунки за страхуванням; розрахунки за виплатами працівникам; розрахунки з учасниками; розрахунки за іншими операціями; доходи майбутніх періодів.

В процесі здійснення контролю зобов'язань підприємства контролером застосовуються такі методичні прийоми: спостереження за здійсненням господарських і фінансових операцій, і відображення їх у системі бухгалтерського обліку; фактична перевірка; опитування; документальна перевірка (за формою, суттю, змістом, логічна, хронологічна, експертна, зустрічна); взаємний контроль операцій і документів; арифметична перевірка; аналіз тощо.

У вітчизняній нормативно-правовій базі напрацьовано цілий перелік нормативних документів з питань регулювання та методичного забезпечення обліку поточних зобов'язань підприємств, і він достатньо регламентований законодавчо-нормативними актами України, проте, в той же час, існує цілий ряд проблемних моментів, які ускладнюють практичну організацію і здійснення обліку поточних зобов'язань суб'єктів господарювання. Саме тому ці проблеми потребують пошуку шляхів їх вирішення для вдосконалення облікового процесу та аналізу поточних зобов'язань підприємств [3].

На підприємствах України для удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками потрібно розробити схему документування між постачальниками та покупцями залежно від терміну та форм оплати, схему документообігу розрахунків з постачальниками на підприємстві. Це дасть змогу більш повно використовувати облікову інформацію для ефективнішого управління господарською діяльністю підприємств. Для поліпшення обліку поточних зобов'язань важливим є налагодження системи внутрішнього контролю на підприємстві. З цією метою варто визначити відповідальних осіб за своєчасне погашення зобов'язань, створити таблицю, в якій узагальнювалася б інформація про наявні поточні зобов'язання із зазначенням термінів погашення. Це, в свою чергу, приведе до раціоналізації процесу відслідковування зобов'язань та запобігання прострочення заборгованості. Отже, підсумовуючи все вище сказане, можна зробити

висновок, що дана тема є досить актуальною, тому, що діяльність підприємств прямо залежить від правильності ведення обліку зобов'язань. Залучений із зовнішніх джерел капітал призводить до утворення зобов'язань. Найчастіше потреба в кредитах має відносно короткотерміновий характер (до одного року) і виникає для поповнення оборотних коштів. Однак, особливу роль серед позикових ресурсів підприємств відіграють довгострокові зобов'язання, які виступають основним джерелом формування довгострокового робочого капіталу і капітальних інвестицій. І якщо не вести чіткий вірний контроль за зобов'язаннями, є великий ризик, що підприємство просто збанкрутує і припинить своє існування.

Література:

1. 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: 25.11.2019).
2. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 р. №20. Дата оновлення: 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0085-00>. (дата звернення: 25.11.2019).
3. Подоля А.В. Облік поточних зобов'язань підприємства: сучасний стан та напрямки удосконалення. *Молодий вчений. Серія: Економічні науки*. 2014. №5 (08). С. 175 – 177.

* 2 7 5 7 4 6 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Денисюк Н.М.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ,
УСТАНОВАХ УКРАЇНИ**

Запаси є важливою складовою виробничого процесу та мають велику питому вагу у складі витрат діяльності на підприємстві. Облік запасів на підприємстві ведеться незалежно від форм власності та виду виробничо-господарської діяльності. Раціональне використання запасів на підприємстві є одним з факторів його ефективного функціонування. Головною умовою правильної організації обліку виробничих запасів та відображення інформації про них у фінансовій звітності є їх достовірна оцінка. Для точності ведення обліку використовують систему управління запасами. Вибір методу оцінки запасів при їх вибутті має велике значення для визначення реальної вартості запасів, що впливає на вартість готової продукції, розмір прибутку підприємства та підвищення рівня якості товарів, що виготовляються. Облік виробничих запасів в Україні регламентується П(С)БО 9 «Запаси» [1], Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів. Методика оцінки запасів при надходженні та вибутті встановлена відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», та при цьому підприємство має право вибору методу оцінки при вибутті цих об'єктів.

За П(С)БО 9 запаси визначаються, як актив що утримується для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримується для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності [1].

Запаси можуть надходити на підприємство шляхом придбання у постачальників відповідно до укладених договорів або через підзвітних осіб, виготовлення власними силами (на виробництві), безкоштовної передачі підприємству, як внесок засновників підприємства до статутного капіталу, безкоштовна передача, як обмін на подібні активи чи неподібні активи.

Відповідно порядок та особливості оцінки виробничих запасів при надходженні залежить від джерела їх надходження (Рис. 1).

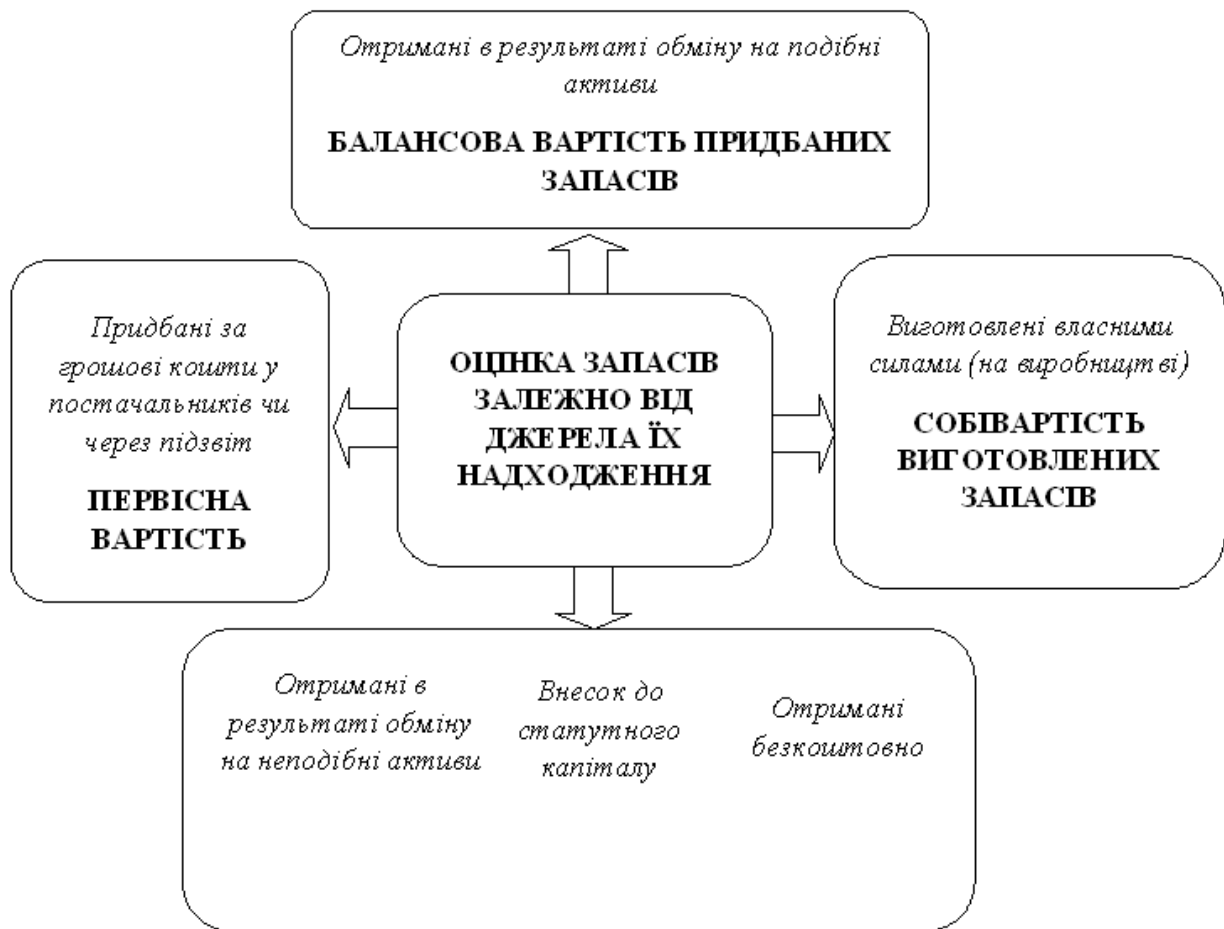


Рис. 1. Оцінка виробничих запасів в залежності від джерела надходження

Якщо запаси, що надійшли від постачальника відповідають критеріям визнання активу у зв'язку з невідповідністю умовам договору, технічним умовам чи характеристикам, то вони відображаються на позабалансових рахунках до узгодження ціни з постачальником за справедливою вартістю або ціною, вказаною в документах постачальника.

Підприємства часто мають труднощі при вирішенні виду оцінки вартості списання запасів і віднесення їх на собівартість реалізованих товарів, якщо однакові запаси обліковуються за різною первісною вартістю. При виникненні такої ситуації, необхідно дотримуватися одного методу для визначення собівартості запасів, які підлягають вибуттю.

Оцінка запасів при їх вибутті здійснюється за одним з методів, передбачених П(С)БО 9 «Запаси»: ідентифікованої собівартості відповідної

одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [1].

Виходячи із джерел наукової інформації найбільше дискусії точаться щодо питання оцінки запасів при їх вибутті, який із них краще застосовувати в практиці того чи іншого підприємства, залежно від того, який видом діяльності займається суб'єкт господарювання, який ефект намагається одержати в результаті провадження основної діяльності.

Можна виділити такі проблемні аспекти щодо обліку виробничих запасів: складність визначення справедливої вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподібні активи; низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств; невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів; обмеженість контролю використання виробничих запасів; застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів; відсутність комплексного поєднання всіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією [2].

Важливим напрямом удосконалення організації оперативного й складського обліку запасів є раціоналізація форм документів документообігу і всієї системи оформлення, реєстрації й обробки документів.

Для покращення організації обліку запасів в МСБО 2 «Запаси» рекомендують використовувати такі уніфіковані форми документації: створення графіків документообігу з обліку виробничих запасів і доведення до виконавців їх функцій при створення і перевірці первинних документів; видання розпорядчої документації за визначенням кола осіб, що відповідають за здійснення тієї або іншої господарської операції і мають право підпису первинних документів; зазначення у посадовій інструкції необхідності обов'язкового контролю правильності оформлення первинної документації з обліку виробничих запасів та ступеню відповідальності працівника бухгалтерії; перевірка службами внутрішнього контролю дотримання вимог законодавства в частині організації документування операцій, пов'язаних з обліком запасів [3].

Підприємство, згідно з обліковою політикою, самостійно обирає як організувати аналітичний облік виробничих запасів та їх оцінку залежно від конкретних умов його діяльності і ведення бухгалтерського обліку.

Запаси займають важливе місце у структурі активів підприємства, їх використання для потреб підприємства напряму впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. Вибір методу оцінки запасів при їх вибутті залежить від специфіки обліку та цілей, інтересів підприємства, адже кожен з них має свої переваги та недоліки.

Література:

1. 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. (дата звернення: 25.11.2019).
2. Малахова А.В., Мартиненко О.В. Проблеми обліку запасів і оптимізація обліково-аналітичних процедур в управлінні підприємствами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 920-923.
3. МСБО 2 Запаси (IAS 2. Inventories) URL: www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf. (дата звернення: 25.11.2019).

* 2 7 5 7 4 7 *

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Сербін Т.В.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна***ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ**

В умовах розвитку економічних відносин постає проблема пошуку нових методів управління та контролю для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на певному ринку, адже розпочинаючи процес виробництва певних видів продукції (робіт, послуг) або приймаючи рішення щодо розширення, будь-яке підприємство повинно бути впевненим у власній прибутковості. Важливим елементом при визначенні оптимальних обсягів і структури випуску продукції (робіт, послуг), встановленні цін на продукцію (роботи, послуги) виступають витрати на виробництво продукції.

Перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від вміння планувати та контролювати витрати. Таким чином, необхідність проведення досліджень витрат виробництва з позиції їх контролю та планування, а також зростаюча потреба удосконалення контролю виробничих витрат на підприємстві в умовах розвитку економічних відносин визначають актуальність даної теми.

Метою дослідження є обґрунтування витрат на виробництво та узагальнення інформації щодо особливостей контролю даної категорії. Перехід України на національні стандарти обліку, основою яких є використання базових принципів та рекомендацій фахових організацій передбачає відповідну перебудову функції та методики контролю. Критична оцінка діючої практики та економічної літератури останніх років свідчить про те, що одночасно із розвитком ринкових взаємовідносин у вітчизняній економіці система контролю почала втрачати своє дійсно суттєве та історичне значення. В першу чергу, це стосується системи внутрішнього контролю, наукові дослідження по адаптації якого до ринкових відносин практично відсутня. На практиці цим питанням також приділяють мало уваги. Система контролю повинна набувати внутрішньої спрямованості та все більше підпорядковуватися управлінню господарською

діяльністю. Оскільки система управління підприємством в умовах ринку підпорядковується єдиній меті – зростанню прибутковості, то система контролю над виробничими витратами має бути пов'язана з пошуком і мобілізацією внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва.

Внутрішньогосподарський контроль – це система способів та прийомів, що використовуються на підприємстві відповідними службами (якщо такі організовані) чи посадовими особами з метою забезпечення належного збереження та ефективного використання ресурсів.

Особливе значення має внутрішньогосподарський контроль на тих підприємствах, котрі в процесі виробництва використовують значну кількість матеріальних цінностей та грошових коштів [3].

Іншими словами, внутрішній контроль є необхідний для тих суб'єктів господарювання, у яких значними є суми виробничих витрат. Витрати виробництва – це вартість факторів виробництва, використаних для створення певного обсягу продукції.

Метою обліку витрат виробництва є своєчасна, повна, достовірна оцінка та відображення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом та збутом продукції, а також своєчасний контроль за використанням ресурсів та грошових коштів [2]. Витрати, які несе підприємство у процесі виробництва своєї продукції, і є витратами виробництва. Згідно із П(С)БО № 16 «Витрати» витрати виробництва поділяються на прямі та загальновиробничі [6].

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом певного виду продукції (робіт, послуг), а тому до її собівартості вони включаються прямо на підставі відповідних документів.

До прямих витрат належить: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати. До загальновиробничих витрат відносять виробничі накладні витрати на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і обладнання [1].

Контроль у системі управління витратами виробництва має займати належне йому місце та забезпечувати виконання таких завдань:

раціональне планування та збереження ресурсів;

підвищення ефективності використання наявних ресурсів;
пошук внутрішніх резервів зростання ефективності діяльності тощо.

Важливою проблемою, яка наразі вимагає розв'язання, є розвиток внутрішньої системи контролю у контексті раціонального використання матеріальних ресурсів, забезпечення усунення непродуктивних витрат, виявлення можливостей підвищення ефективності діяльності шляхом скорочення рівня витрат на виробництво продукції.

Створення внутрішньої системи контролю за витратами виробництва повинно базуватися на врахуванні того, до якої групи відноситься суб'єкт господарювання: чи є це велике підприємство, чи середнє, чи мале [5].

Окрім того, необхідно враховувати мету контролю: якщо система внутрішнього контролю передбачає забезпечення зростання рівня прибутків та підвищення ефективності виробництва, то його, в першу чергу, слід спрямовувати на витрати (центри виникнення витрат, центри відповідальності тощо). Внутрішньогосподарський контроль як система безперервного спостереження за ефективністю використання майна та грошових коштів підприємства, законністю й доцільністю здійснення господарських операцій та процесів повинен бути дієвою складовою частиною ринкового механізму, здатною забезпечити відповідною інформацією про витрати різні рівні управління.

Література:

1. Бачинський В. Внутрішня управлінська звітність щодо витрат діяльності підприємства: проблеми теорії і практики. Трансформаційні перетворення обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах євроінтеграційних процесів : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 25 листоп. 2016 р.). Київ, 2016. С. 14–17.
2. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. Житомир. 2012. Вип. 1 (22). С. 11–18.

3. Колісник Г. М. Економічна сутність витрат і управління ними. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. №19. С. 252–258.
4. Кузнецова С. А., Кузнецов А.А. Якість управлінського контролю та облікової інформації: взаємодія та механізми забезпечення. *Академічний огляд*. 2016. № 1. С. 42–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_1_6
5. Макаренко А. П., Хайло Г.С. Розробка програми аудиту витрат на виробництво продукції з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 1. С. 68–75.
6. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318 Дата оновлення: 09.08.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0027-00>. (дата звернення: 25.11.2019).

* 2 7 5 7 5 6 *

Бутенко М.В., Ситник А.А.
НТУ «Дніпровська політехніка»

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Основою ефективного функціонування сучасного підприємства є безперервний періодичний рух грошових коштів. Як показує практика, перед господарюючими суб'єктами постійно виникають проблеми щодо організації контролю над поновленням та подальшим збереженням динаміки циклів усієї діяльності підприємства. Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, і успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонально розподіляти і використовувати, саме тому організація їх обліку є досить важливим питанням під час контролю операцій із ними.

Грошовим коштам належить значне місце в діяльності підприємств, установ, організацій. Грошові кошти виступають важливим відокремленим об'єктом системи бухгалтерського обліку і водночас грошовим вимірником для інших облікових об'єктів. В економічній літературі грошові кошти трактують по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, титул вартості, загальний еквівалент тощо. Гроші – найдинамічніший елемент економічної системи, а їх обіг формує кровоносну систему галузей економічної діяльності, тому від стабільності грошей значною мірою залежать стабільність та ефективність економічної системи. Виконувані грошима функції надають цілісності народному господарству окремої країни та частково світовій економіці. Своєю чергою, стабільність і сила (міцність) національних грошей залежать від економічної могутності країни, конкурентоспроможності її товарів, соціально-економічної та політичної злагоди в державі та ін. Правильно діюча грошова система впливає життєву силу в кругообіг доходів і витрат, який уособлює всю економіку.

Здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку і розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності регламентує

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». До грошових коштів підприємства, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, належать: – готівка в касі; – кошти на рахунках у банках; – депозити до запитання. Порядок здійснення розрахунків грошовими коштами суворо регламентований чинним законодавством України. Звичайно, існують певні правила, установлений порядок для здійснення операцій з готівкою. Це – касова дисципліна. До наявних облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести: 1) визнання та класифікацію грошових коштів; 2) правильне їх відображення у фінансовій звітності; 3) організацію контролю над процесом збереження та використання грошових коштів; 4) оптимізацію надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів; 5) повноту та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів. Основним інформаційним джерелом щодо руху грошових коштів та їх еквівалентів є форма № 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів». Цей звіт є одним із найскладніших у всій фінансовій звітності підприємства. «Звіт про рух грошових коштів» надає інформацію про операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, а також дає можливість оцінити ситуацію, пов'язану з надходженням та витрачанням грошових коштів, та визначити потреби підприємства щодо використання цих коштів. Тобто форма звітності є багатосторонньою, що суттєво ускладнює процес його заповнення. Як показує практика, облік грошових коштів достатньо регламентований законодавчими та нормативними актами України. Але розширення форм і методів здійснення розрахунків, властивостей та функцій грошових коштів як інструментів забезпечення платоспроможності стали основною причиною уточнення та деталізації відображення в бухгалтерському обліку та контролю операцій із ними, тому виникає необхідність у застосуванні конкретних прийомів управління грошовими коштами, джерелом якого є достовірне інформаційне забезпечення.

Діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу діяльності підприємства становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся

фінансова діяльність підприємства. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

Литература:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті України. Затверджена Постановою Правління Національного банку України від 21.01.04 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.
2. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Постанова правління НБУ «Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні» від 19.02.2001 № 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.

* 2 7 5 7 7 7 *

Дігтяренко Ю.О., Нагорна Л.В., Сморгевська А.С.

НТУ «Дніпровська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансові результати як в економічній науці, так і в діяльності підприємств – це прибуток або збиток за звітний період. Від наявності достовірної інформації про фінансові результати залежить об'єктивність рішень, проте практика свідчить про відсутність цілісної системи відображення і визначення фінансових результатів, що не дає змоги об'єктивно їх оцінювати й передбачати.

Аналіз сучасного стану сільськогосподарських підприємств засвідчує, що причинами високих витрат і низьких кінцевих фінансових результатів виробничої діяльності підприємств є втрати активів, зумовлені відсутністю добре налагодженої системи бухгалтерського обліку. Формування фінансових результатів і віддзеркалення їх у бухгалтерському обліку сільськогосподарськими підприємствами багато в чому пов'язані з галузевими особливостями цих господарюючих суб'єктів, тому особливо гостро постає питання про необхідність удосконалення обліку фінансових результатів.

На формування фінансових результатів у сільськогосподарських підприємствах впливає низка організаційно-технологічних особливостей галузі, які були частково враховані в П(С)БО, зокрема П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Аналіз наукових праць учених щодо характеристики фінансового результату дає змогу виокремити різні підходи до трактування поняття «фінансові результати». Колектив авторів стверджує, що фінансовий результат господарської діяльності підприємства характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

З економічної позиції фінансовий результат – один із найважливіших показників діяльності підприємства, що відображає зміну власного капіталу за визначений період у результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Такої самої думки дотримуються вчені, визначаючи фінансовий результат як приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді, різницю між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Тобто сутність фінансового результату розглядають з урахуванням стану динаміки власного капіталу підприємства, а отже, не лише дохід і витрати можуть впливати на певний фінансовий результат.

Фінансовий результат здебільшого ототожнюють із прибутком, проте це не завжди коректно, оскільки можливі випадки, коли підприємство працює збитково. Визначення й описи поняття «збиток» у літературних джерелах зустрічаємо нечасто. Це пов'язано з тим, що категорії «прибуток» і «збиток» протилежні за змістом, але водночас виражають зміст поняття «фінансовий результат». Тому, даючи характеристику прибутку, про збиток забувають. Хоча інформацію можна відобразити з точністю, але навпаки, і це вже буде характеристика збитку. Збиток – це своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток також знаходять як різницю доходів і витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат матиме від'ємне значення.

Зважаючи на думку різних авторів, можна зазначити, що фінансовим результатом є різниця між доходами і витратами або приріст (зменшення) власного капіталу підприємства, створеного у процесі підприємницької діяльності за звітний період, за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками.

Одним із найважливіших завдань бухгалтерського обліку фінансових результатів у сільськогосподарських підприємствах є забезпечення користувачів необхідною та достовірною інформацією для систематичного контролю за якістю продукції, аналізу впливу чинників на розміри виручки від продажу й ухвалення управлінських рішень, а це є передумовою формування достовірної інформації про фінансові результати.

Проведене дослідження показало, що з метою отримання оперативної й точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах доцільно насамперед уникнути невідповідностей у віднесенні операцій до того чи іншого виду діяльності, чітко розмежовувати види діяльності та операції, які до них належать.

Доведено необхідність удосконалення порядку визначення фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств з урахуванням вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи», а саме методики обліку доходів від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, що дасть змогу збалансувати розмір операційного доходу і виручки від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва.

Литература:

1. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // Право. Податки. Консультації : Зб. систематизованого законодавства. – 2008. – № 1. – С. 85–90.
2. П(С)БО 30 «Біологічні активи», затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 // Право. Податки. Консультації : Збірник систематизованого законодавства. – 2008. – № 1. – С. 202–207.
3. Уткіна Н. В. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємства: історичний аспект / Н. В. Уткіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – № 11. – С. 133-137. 11. Червінська

* 2 7 5 7 7 8 *

Даниленко В.О., Шамраєв Є.О.
НТУ «Дніпровська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах сучасних загальноосвітніх інтеграційних процесів система управління комерційними організаціями – планування, облік та контроль вибірково-господарської діяльності – дуже змінилася, водночас необхідність врахування інтересів власників комерційних структур, їх акціонерів, працівників вимагає застосування інноваційних методів. Практика свідчить, що на сьогодні найкращим інструментом ринкових змін у комерційній діяльності є впровадження системи внутрішнього аудиту.

Нажаль в Україні недооцінюється значення внутрішнього аудиту як самостійного виду контролю. Це пов'язано з відсутністю в достатньому обсязі необхідної інформації з методики створення, значення, функцій, об'єктів, прийомів та засобів внутрішнього аудиту, що і визначає актуальність теми дослідження.

В економічно розвинутих державах внутрішньому аудиту приділяється така ж сама пильна увага, як і зовнішньому (аудиторські комітети зобов'язані створювати всі компанії, акції яких котуються на біржі). Але, якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулося, то вітчизняний внутрішній аудит і в професіональному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах знаходиться ще в початковому стані розвитку. Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту, аудитора) суб'єкта господарювання для перевірки і оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків працівниками. Відповідальність за організацію внутрішнього аудиту несе керівник підприємства, який зобов'язаний організувати безперервний процес ефективного контролю в усіх підрозділах підприємства, а також організувати взаємовідносини зі всіма підрозділами і зовнішніми компетентними організаціями з питань контролю фінансово-господарської

діяльності. Одним із принципів внутрішнього аудиту, як і зовнішнього, є його незалежність.

Варто підкреслити, що аудит, як і будь-яка діяльність, пов'язаний з законодавством, згідно якого він стандартизується та нормується. Але це стосується переважно зовнішнього аудиту. Стандартів, що регулюють функціонування внутрішнього аудиту немає (за винятком нормативних документів Національного банку України (далі НБУ) з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України), і це зменшує поширення передового досвіду в цій сфері діяльності на інших підприємствах. З іншого боку, відсутність будь-яких обмежень на зміст і форми проведення внутрішнього аудиту стимулює розробку суб'єктами господарювання власних форм реалізації його функцій.

Розглядаючи питання щодо форми організації служби внутрішнього аудиту на окремому підприємстві, слід відзначити, що це повинно вирішуватися власником або керівником в залежності від цілей та задач, поставлених перед цією службою. У будь-якому випадку служба внутрішнього аудиту повинна бути укомплектована професійно придатними, кваліфікованими кадрами, які здатні виконати покладені на них функціональні обов'язки.

На нашу думку, ефективність роботи служби внутрішнього аудиту тим вища, чим менші її функціональні зв'язки з іншими підрозділами. Обмеження відносин із різними службами та їх мінімізація мають позитивний вплив на вирішення окресленого кола питань. У протилежному разі, їх діяльність розширюється настільки, що результатом роботи стає не вирішення проблем, а їх констатація або фіксування.

Якщо визначати оцінку ефективності роботи внутрішніх аудиторів, то витрати на утримання служби внутрішнього аудиту не йдуть у жодне порівняння із тим позитивним ефектом, який є наслідком її роботи. Існують випадки, коли позитивний ефект лише від однієї консультації суттєво перевищує витрати на утримання служби внутрішнього аудиту.

Функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві, за умови додержання вимог до її організації, є надійною гарантією недопущення в майбутньому необґрунтованих і незаконних дій працівників підприємства, неправильних та неефективних управлінських рішень.

Таким чином, нами визначені основні напрямки вирішення проблеми якості організації служби внутрішнього аудиту на підприємствах України. Але, дана проблема потребує свого подальшого дослідження та вирішення.

Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід’ємною складовою успішного розвитку господарської діяльності в умовах швидких змін зовнішнього середовища, ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Наскільки при цьому внутрішній аудит стане корисним, залежить від завдань, які будуть перед ним поставлені.

Враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що внутрішній аудит є одним із видів внутрішньогосподарського контролю суб’єктів підприємницької діяльності. Разом з тим, слід підкреслити, що вітчизняний внутрішній аудит значно відрізняється від зарубіжного, а саме: відсутністю професійних стандартів та єдиних вимог до професійного рівня внутрішніх аудиторів, умовністю незалежності внутрішнього аудиту.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140: [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>
2. Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 20.03.1998 р. № 114.
3. Давидов Г.М. Аудит:[Підручник]/ Г.М.Давидов.—К.:Знання, 2014. — 511с.

Matematyczne metody w gospodarce

* 2 7 5 2 7 2 *

Д.е.н., професор, Блудова Т.В., старший викл. Островська М.С.
*ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима
 Гетьмана»*

ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE ECONOMY: NEURAL NETWORKS, FUZZY LOGIC

Today, technologies are actively developing, and we use them more and more. Something that even 10 years ago may have seemed a distant future is now already our reality. The problem of rational use of artificial intelligence appears everywhere. Therefore, I set myself the task to find out the possibilities of using artificial intelligence in the economy and their implications for humanity.

An analysis of the research has shown that this question is relevant in our time, but we have not invented such artificial intelligence, which could faithfully conduct all the research and bring the desired results. Thus, after studying the questions of neural networks and fuzzy logic, the author highlights the problem of choice between these types of artificial intelligence.

In the scientific work of N.V. Kudryckaya we can read that neural networks are a generic name for groups of algorithms that can learn from examples. They, in conditions of uncertainty or shortage of time, can facilitate a specialist task. [3, p. 201] In modern realities, neural networks are appropriately used to obtain decisions based on large amounts of information.

Scientists [1] advise to apply neural networks in the following cases:

- Forecasting of time ranges (today markets often change, and it is not possible to identify one single algorithm for solving certain economic issues)
- Analysis of past data taking into account current ones (especially relevant for calculating investment or lending opportunities: whether this process is relevant, if so, in what amount of money, etc.)
- Detection of problems (for example, whether a decision will be made to bankruptcy of the firm or enterprise with which it will be connected)

After analyzing the article “Artificial Intelligence VS economists: who is better in conditions of uncertainty” we can draw the following conclusions. Although

artificial intelligence, developed basing on neural networks and can independently learn on the basis of observations and experience, the human brain has become the basis for these models, so they cannot solve complex issues, and their capabilities are limited by the volume of output data. Neural networks cannot interpret responses under uncertain conditions, since this complicates the calculations. Thus the author of the article emphasizes that neural networks cannot ensure all the needs of humanity and, with the development of modern technologies go back to the background because when they were created, scientists were more guided by the idealized perception of our brain, but not by its real possibilities. [6]

In addition to neural networks, there is also a fuzzy logic. This concept was proposed by Lotf Zade in 1965 as a section that studies objects with a membership function of an element to a set, which takes values in the interval $[0, 1]$, but not only 0 or 1. [4]

Zade's theory is a way of schematically representing inaccuracies in the environment. In his research, Zade uses logic with fuzzy truth and fuzzy connections. Due to this, people can choose the most important information flows from the big streams. For example, we understand that the phrases “more intelligent”, “smart”, “not so intelligent”, etc. relate to the concept of “intelligent”. Thus, the statement can be true, false, completely false, absolutely true, not quite true, not completely false, etc. [2]

In fuzzy logic information is provided in the format “if, then”: “If *the rule*, then *the conclusion* of the rule”. For example, if you warm the water to 100 °C, then it boils. So, this theory makes it possible to consider the concept as a “distribution of opportunities”, thanks to it the conclusions are not divided only on good or bad, but there are intermediate options. [2] In my opinion, this is a positive factor for more thoughtful decisions, and if the answer is not satisfactory, then it is possible to bring it to the desired result by analyzing the input data.

Rothstein in his book “Intelligent Identification Technologies” advises to use fuzzy logic in the following cases:

- To make a decision when you need to establish a connection between incoming and outgoing data
- Both incoming and outgoing data can be quantitative and qualitative
- Fuzzy databases are presence, but with the condition "If, then" [5]

Conclusions and perspectives

Based on the obtained data, we can conclude that the use of fuzzy logic in the economy is a more promising direction, since it provides the opportunity to adapt to a modern economy that does not stand still and constantly changes. There is also the possibility of data modeling, even under conditions of insufficient information, and, equally important, to obtain results in numerical or wordy formats (false / true, etc.). The use of artificial intelligence in the economy equates to the fourth industrial revolution, therefore, in the first place, the prospects open up in laying the latest technical developments that are aimed at improving the living conditions of humanity. Conditions of governance of governments, people's lives will change, business will become more focused on the global consumer, but there is the possibility that the problem of the private zone will appear. It is also should be noted with the increased use of technology. [7]

References

1. М. М. Буданова, А. Ю. Мазарчук. Використання нейромережових моделей у фінансовій сфері. URL: http://lubbook.org/book_654_glava_26_Vikoristannja_nejromerezhevik.html
2. Вступ до сучасної логіки. URL: <http://readbookz.net/book/161/4618.html>
3. Кудрицька Н. В. Прогнозування розвитку транспортно-дорожнього комплексу України за допомогою нейронних мереж [Електронний ресурс] / Н. В. Кудрицька. — 2014. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/83585/11-Kudtitska.pdf>
4. Нечітка логіка. URL: http://it.словник.укр/index.php/%D0%9D%D0%B5%D1%87%D1%96%D1%82%D0%BA%D0%B0_%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D0%BA%D0%B
5. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации URL: <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book5/index.php>
6. Штучний інтелект VS економісти: хто краще в умовах невизначеності URL: <https://voxukraine.org/uk/shtuchnij-intelekt-vs-ekonomisti-hto-krashhe-v-umovah-neviznachenosti/>
7. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond . URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond>

* 2 7 5 2 7 3 *

аспірант Шапошник О.Л.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»***ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Рішення BPR оптимізують життєвий цикл бізнес-процесу для збільшення додаткової вартості та зменшення витоків доходу. Приведемо наступні переваги використання BPR: скорочення часу виконання; підвищення продуктивності; поліпшення конкурентної позиції; впровадження нових технологій.

Зауважимо, що розумні підприємства розглядають реалізацію BPR як можливість оптимізувати ефективність роботи за рахунок поліпшення бізнес-процесів та оперативного управління. Практика реінжинірингу бізнес-процесів може бути розгорнена в будь-якій точці під час вибору або впровадження програмного забезпечення. Наприклад, компанія може зрозуміти базовий рівень свого поточного бізнес-процесу, BPR може вдосконалити та оптимізувати ключові бізнес-процеси, або ж може покращити та оптимізувати кожен бізнес-процес протягом усього бізнесу.

На думку Tománek, J. (2001) визначенням реінжинірингу підприємства є переосмислення та досягнення радикальної реконструкції підприємницьких процесів для збільшення ефективності витрат, якості, сервісу та швидкості. Автори Yoo, Y., Boland, R. J., Lyytinen, K., and Majchrzak, A. (2012) показують, що основні види реінжинірингу є трансформація (переосмислення місії, стратегії компанії) , інтеграція (створення нової архітектури компанії, посилення інтеграційних ефектів в структурі, функціях компанії) та раціоналізація (спрощення процесів компанії для покращення якості). Gunasekaran, A., Kobu, B. (2002) досить повно та системно розкривають поняття реінжинірингу, що іноді ототожнюється з поняттям реструктуризації, що змінює концепції управління з функціонального до управління процесами, а також інноваційного підходу до виробництва. В свою чергу реструктуризація змінює концепції управління майном, спрямованого на підвищення ефективності власного капіталу. Автор Van der Aalst W. (2011) підкреслює, що BPR є всебічний та цілісний аналіз

поточного стану бізнесу з детальними рекомендаціями щодо підвищення ефективності та досконалості роботи, узгодженої із загальною виконавчою та операційною стратегією підприємства.

Виокремимо основні чинники впливу на реінжиніринг бізнес-процесів підприємства, які, на наш погляд, наступні:

Рівень кібербезпеки на підприємстві

Компетенції персоналу з роботи з Великими даними

Поінформованість персоналу менеджменту підприємства про цінності Інтернет речей

Необхідність перекваліфікації працівників підприємства

Забезпечення ІТ-кадрами (фахівців, інженерів)

Стан інноваційної діяльності із залученням наукових розробок вітчизняних вчених

Стимулювання формування і реалізації нових бізнес-моделей підприємства

Використання бізнес-моделей організації бізнесу

Використання логістичних бізнес-моделей

Використання бізнес-моделей ефективності виробництва

Застосування і впровадження чіткої програмно-визначеної архітектури для використання хмарних технологій

Використання віртуалізації фізичних інфраструктурних ІТ-систем

Зміна обсягу початкових капітальних витрат підприємства

Зміна обсягу витрат підприємства на аренду обчислювальних можливостей та сервісів

Використання потужностей підприємством на захищених технологічних площадках

Операційна якість управління підприємством

Отже, реінжиніринг бізнес-процесів допомагає організаціям принципово переосмислити та докорінно переробити свої існуючі бізнес-процеси для підвищення ефективності та гнучкості. Разом з тим недостатньо вивчені питання організації реінжинірингу фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах глобальної цифровізації. Тому розробка нових підходів і економіко-

математичного моделювання оцінювання рівня організації реінжинірингу являється актуальною проблемою.

Література

1. Tománek, J. (2001). Reengineering a management změn. 1st ed. Praha: Computer Press, 2001. 515 p. ISBN 80-7226-428-1
2. Yoo, Y., Boland, R. J., Lyytinen, K., and Majchrzak, A. (2012). Organizing for Innovation in the Digitized World, Organization Science (23:5), pp. 1398–1408.
3. Gunasekaran, A., Kobu, B. (2002). Modeling and Analysis of Business Process Reengineering. INT. J. PTOD, RES, 40(11), 2521-2546.
4. Van der Aalst W. (2011). Process Mining. Discovery, Conformance and Enhancement of Business Processes / Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011.

Gospodarka przemysłu

* 2 7 5 6 2 4 *

Федькін В.А., Беспалько В.В., к.е.н., доц. Плотніченко С.Р.

*Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра
Моторного, Україна*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СОНЯЧНИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ В ПРИВАТНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВАХ

Постановка проблеми. Енергетична незалежність є однією з ключових проблем в Україні. В умовах відсутності в країні великих родовищ корисних копалин, що мають можливість в повній мірі задовольнити потреби економіки, гостро стоїть завдання збільшення частки електричної енергії, що видобувається від джерел інших типів. Проблематика збільшення потужностей електроенергетики пов'язана не тільки з необхідністю великих інвестицій для будівництва електростанцій великої потужності, але й з екологічною безпекою (теплові та атомні електростанції) [1].

Аналіз останніх досліджень. Одним із шляхів збільшення енергетичної безпеки України може бути розвиток електроенергетики за допомогою відновлювальних джерел. При цьому важливим моментом є те, що підвищити енергетичну безпеку за допомогою відновлювальних джерел енергії можуть звичайні громадяни, що встановлюють у себе сонячні чи вітряні енергоустановки. Дана стаття присвячена тому, наскільки ефективними є інвестиції в приватні мережеві електростанції та з якими проблемами стикається приватний підприємець при їх встановленні.

Основні матеріали дослідження. Мережеві фотоелектричні станції призначені для сумісної роботи з електричною мережею загального користування. Енергія, вироблена фотомодулями, передається в електричну мережу за допомогою інвертора. Вдень така електростанція дозволяє суттєво знизити споживання електроенергії із мережі загального користування, а при достатньо великій потужності – віддати «зайві» вироблені кіловат-години

електроенергії в мережу з можливістю їх продажу за спеціальним «зеленим тарифом».

Згідно з чинним законодавством України, потужність сонячних електростанцій в приватних домоволодіннях не може перебільшувати 30 кВт. Дані з розрахунку вартості обладнання для сонячної електростанції та її монтажу наведені в таблиці 1 [2].

Таблиця 1 – Вартість обладнання та монтажу сонячної електростанції

Потужність станції, кВт	Площа фотомодулів, м ²	Річна генерація, кВтгод	Вартість обладнання, грн	Вартість монтажу системи.
1,0	6,5	1197	44940	13482
2,5	16,2	2992	95172	28552
5,0	32,4	5985	170436	51131
10,0	64,8	11970	337911	101373

Згідно постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг, вартість електроенергії для населення становить: до 100 кВтгод – 0,9 грн і вище 100 кВтгод – 1,68 грн [3]. «Зелений тариф» для юридичних осіб, які ввели в експлуатацію сонячну електростанцію в період з 01.01.2015 до 31.12.2019 згідно документу [4] складає від 0,305 до 0,323 євро. Для приватних домоволодінь цей тариф набагато менше, зафіксований у гривні і складає 3,36 грн за 1 кВтгод електроенергії.

Слід також звернути увагу на те, що при підключенні приватної сонячної електростанції до «зеленого тарифу» необхідно понести додаткові витрати, які залежать від її потужності. За підключення кожного додаткового 1 кіловату потужності для будинку поверх нормативних 3 кВт прийдеться сплатити 1400 гривень, за двонаправлений прилад обліку – близько 7000 грн.

Поточні річні витрати на експлуатацію сонячної електростанції складають:

- 84...840 грн – за компенсацію нестачі потужності (з часом продуктивність фотоелектричних елементів знижується, що призводить до необхідності встановлення додаткових сонячних панелей);

- 300...600 грн – технічне обслуговування;

- 1500 грн – повірка приладу обліку електричної енергії (1 раз в 4 роки, вартістю 6000 грн).

Розрахуємо строк окупності кожного рішення, приведенного в таблиці 1, виходячи з середньомісячного споживання домогосподарством електроенергії в розмірі 300 кВтгод, незалежно від пори року. Це приблизно відповідає споживанню електроенергії сім'ї з 3 – 4 чоловік при умові достатньо високого рівня оснащення домогосподарства сучасною технікою. Таким чином, якщо місячне вироблення електроенергії сонячною електростанцією менше 300 кВтгод, тоді господар споживає електроенергію з мережі і сплачує за тарифами для населення. Якщо місячне вироблення перебільшує 300 кВтгод, надлишок електроенергії генерується в мережу загального користування за «зеленим тарифом» у розмірі 3,36 гривні.

Частка споживаної та виробленої електроенергії мережевою електростанцією потужністю 10 кВт приведена на рисунку 2 та в таблиці 2. Нестача/надлишок електроенергії визначався виходячи з об'єму необхідного місячного споживання на рівні 300 кВтгод. Сума прибутку розраховувалася з урахуванням тарифів, діючих з 01.03.2017 р. і «зеленого тарифу» для населення. Результати дослідження частки споживаної/виробленої електроенергії сонячними електростанціями різних потужностей наведені в таблиці 3.

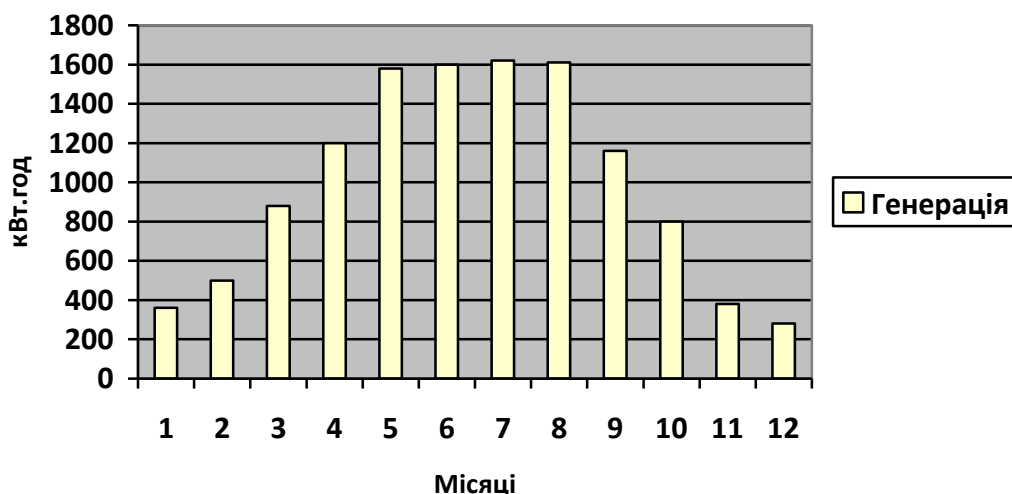


Рисунок 2 – Генерація енергії сонячною електростанцією 10 кВт по місяцям

Таблиця 2 – Частка споживаної та виробленої електроенергії мережевою електростанцією потужністю 10 кВт

Місяць	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Σ
Виробленн я, кВт	360	500	880	120 0	1580	1600	1620	1610	1160	800	380	280	11970
Нестача(-) /надлишок(+) енергії, кВт	+60	+20 0	+580	+90 0	+128 0	+130 0	+132 0	+131 0	+860	+50 0	+80	-20	+8370
Економія, грн	426	426	426	426	426	426	426	426	426	426	426	392, 4	5078,4
Прибуток, грн	208, 8	696	2018, 4	313 2	4454, 4	4524	4593, 6	4558, 8	2992, 8	174 0	278, 4	-	29197, 2

Таблиця 3 – Основні техніко-економічні показники використання мережевих сонячних електростанцій різної потужності в приватних домоволодіннях при місячному об'ємі споживання 300 кВтгод

Потужність станції, кВт	1,0	2,5	5,0	10
Капітальні витрати, грн., в тому числі	58422	123724	231367	456084
- вартість обладнання	44940	95172	170436	337911
- монтаж обладнання	13482	28552	51131	101373
- підключення до «зеленого»	-	-	9800	16800
Поточні витрати, грн., в тому числі	384	580	2370	2940
- компенсація нестачі	300	210	420	840
- технічне обслуговування	84	370	450	600
- перевірка лічильника	-	-	1500	1500
Річна економія, грн.	1293,3	3450,3	4372,8	5078,4
Річний прибуток, грн.	-	-	9831	29197,2
Строк окупності, років	45,5	36	16,5	13,4

Висновки. Проведено розрахунок капітальних і поточних витрат, пов'язаних із будівництвом і експлуатацією приватних мережевих сонячних електростанцій в залежності від об'єму виробленої ними електроенергії. Встановлено, що, не враховуючи відносно невеликі витрати на будівництво сонячних електростанцій малої потужності, їх експлуатація є економічно

недоцільною через надто малі об'єми виробленої електроенергії і, як наслідок, великі строки окупності.

Встановлено, що найменший строк окупності витрат мають сонячні електростанції з максимально дозволеною для українських приватних домогосподарств потужністю, при умові підключення їх до «зеленого тарифу»

Розглянуті інвестиційні ризики, з якими може зіткнутися підприємець при використанні сонячних електростанцій в приватних домоволодіннях: непостійність законодавчої бази України, неоднакові умови для юридичних і фізичних осіб, бюрократичні складності при підключенні до «зеленого тарифу»

.

Список використаних джерел

1. Сонячна енергетика: теорія та практика: монографія / Й. С. Мисак, О. Т. Возняк, О. С. Дацько, С. П. Шаповал ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». — Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2014. — 340 с.
2. Група компаній «Атмосфера» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.atmosfera.ua/ru/>
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nerc.gov.ua/?id=15013>
4. Закон України «Про ринок електричної енергії». — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#n1784>

ADMINISTRACJA PUBLICZNA

Współczesne technologie kierowania

* 2 5 5 7 6 5 *

Родченко Л. М.

*доктор наук з державного управління, професор
професор кафедри менеджменту Університету державної фіскальної служби
України*

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Модель виробничої сфери оборонної промисловості відображає взаємодію процесів, які супроводжують створення озброєння та військової техніки і цивільної продукції.

Поряд з науково-технічним потенціалом, другим ключовим фактором, що характеризує оборонну промисловість, є її промисловий потенціал, що складається з кваліфікованого промислово-виробничого персоналу і основних фондів підприємств окремих підприємств. Характеристикою основних фондів є їх моральний і фізичний стан.

Кількість кваліфікованого промислово-виробничого персоналу, зайнятого на підприємствах оборонної промисловості, безпосередньо залежить від привабливості такої роботи, яка визначається рівнем заробітної плати.

Стан основних фондів залежить від частоти їх поновлення, здійснюваного за рахунок власних коштів підприємств або зовнішніх інвестицій. Ваги дуг, що відображають відповідні впливу, характеризують частку кожного джерела. Морально і фізично застарілі основні фонди мають меншою продуктивністю і вимагають додаткових коштів на своє утримання, що веде до підвищення витрат підприємств, пов'язаних (витрат) з виробництвом. Динаміка останніх крім цього визначається в основному динамікою фонду оплати праці промислово-виробничої персоналу і вартості енергоресурсів.

Основним джерелом власних коштів підприємств оборонної промисловості продовжує залишатися прибуток. Джерелом прибутку підприємств оборонної промисловості є виробництво і продаж продукції

військового призначення, цивільної продукції і проведення робіт по ремонту і модернізації озброєння та військової техніки.

Виробництво зброї та військової техніки може здійснюватися для потреб української військової організації або військових організацій іноземних держав в рамках військово-технічного співробітництва. Також ремонт і модернізація озброєння та військової техніки здійснюються для української або іноземних військових організацій.

Виробництво і реалізація підприємствами оборонної промисловості цивільної продукції в більшій мірі, ніж продукції військового призначення, підпорядковане законам ринку і визначається попитом на цивільну продукцію, який, в свою чергу, безпосередньо залежить від конкурентоспроможності такої продукції. Остання в свою чергу визначається якістю та ціною. З огляду на те, що основними конкурентами такої продукції є імпортовані вироби, велике значення для конкурентоспроможності вітчизняної продукції представляє співвідношення реального і номінального курсу гривні: чим він менший, тим вище конкурентоспроможність.

Здатність підприємств оборонної промисловості виробляти сучасну продукцію, яка визначається науково-технічним і виробничим потенціалом, в свою чергу визначає рівень і якість озброєння і військової техніки, що надходить у війська, і, тим самим, підвищує оснащеність збройних сил сучасними видами озброєння. З іншого боку технічну оснащеність збройних сил визначає кількість закупуваної і модернізованої техніки. Оснащеність збройних сил сучасними озброєнням і військовою технікою є, поряд з рівнем підготовки особового складу та рівнем розвитку інфраструктури, одним з основних факторів, що визначають боєздатність [1].

Боєздатність українських збройних сил і економічна міць України - основні чинники, що визначають положення України в світі, яке, в свою чергу, підвищуючись, сприяє встановленню нових та розширенню існуючих зв'язків у рамках військово-технічного співробітництва з іноземними державами, що виражається в зростанні обсягів експорту українських видів озброєння і робить зворотний позитивний вплив на стан України в світі. Імовірність виникнення і інтенсивність збройних конфліктів і воєн стимулює держави, що не мають власної досить потужною оборонної промисловості, імпортувати озброєння і військову техніку, а також ремонтувати і модернізувати наявний парк.

Економічне зростання є ключовим фактором збільшення розміру державного бюджету і, як однієї з його статей, державних витрат на оснащення Збройних Сил, яка, в свою чергу, містить три підстатті: фінансування НДДКР, закупівлі, ремонт і модернізація.

Література:

1. Usachenko O. Administrative and financial mechanism of state regulation of the defense industry development // *Nauka i studia. Przemysł, Nauka i studia* 2019. № 8 (197) 2019. P. 26-32.

* 2 5 6 4 6 2 *

Білозір О.В.

КОМПЛЕКСНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Процес демократичних перетворень в Україні, що стартував в 1985 році і триває в даний час, стимулював суспільство зробити справжній прорив у своєму політичному, соціокультурному і економічному розвитку. Однак на ментальному рівні відмова від демонтованої системи соціально-політичних цінностей проходив не так швидко, як очікували ініціатори модернізації. Комплексна трансформація соціально-політичної системи в Україні зумовила необхідність сполучення політичної модернізації з процесом духовного оновлення суспільства. Іншими словами, історія сучасної України може бути інтерпретована за допомогою концептуального апарату теорії модернізації. Підкреслимо, що в Україні в нинішньому столітті політична модернізація продовжує існувати в рамках трьох основних ідеологічних підходів - ліберального, соціал-демократичного і консервативного [2].

На наш погляд, найбільш полемічно загостреним є аналіз сучасної ліберальної моделі модернізації, що стала знаковою для реформеного суспільства України на початку 1990-х років. Політичні реформи в країні обґрунтовували торжество ідей лібералізму - про необхідність запозичення західноєвропейської моделі парламентської демократії з домінуючою двопартійною системою, але наявністю багатопартійності, про архаїчності системи Рад, що заважає реформам, безальтернативності ринкового шляху розвитку та тощо [4]

Практика реалізації реформ, однак, багато в чому відкинула перераховані постулати. Так, контрольована тільки «зверху» бюрократія стала найвпливовішою групою у владі, що функціонує виключно через вибудовану вертикаль. Побудовану в Україні в ході непослідовною ліберальної модернізації соціально-економічну систему можна класифікувати як бюрократичний (олігархічний) капіталізм. Цю фазу реформ, втім, проходили в своєму розвитку багато азійських країн «Наздоганяючої» модернізації, що стали лідерами

регіону - Південна Корея, Сінгапур і Малайзія - але тільки в Україні абсентеїзм політичної волі сприяв формуванню паразитичного варіанти гегемонії бюрократії. Подібна імітація реформ проводилась в Індонезії в період диктатури Сухарто (1967-1998) і згодом своїм падінням привела країну до колапсу [1, с.298]. Як результат, причинами швидкого згортання ліберальної моделі реформ в Україні були: відсутність громадянського контролю над діями адміністраторів; слабкість політичних організацій, що представляють різні суспільні інтереси; абсолютизація незалежності влади від суспільства привела до її фрагментарності, що відрізняло українську модернізацію від її західних аналогів.

Характеризуючи даний період, ми схильні знаходити в ньому як антимодернізькі «відкати», так і прогресивно-реформені риси. Перша тенденція проявилася в специфічній формі здійснення модернізації, пов'язаної із закритістю прийняття рішень і менталітетом нової політичної еліти, на практиці визнає тільки вертикальні відносини з іншими агентами реформ (принцип підпорядкування). З іншого боку, етап ліберальної модернізації був корисний для України, оскільки програма лібералів надала українському соціуму доступ до участі в політичному та економічному житті країни і прищепила базові уявлення про проекти політичної модернізації з їх орієнтацією на правову державу, поділ влади, сприяння формуванню громадянського суспільства [3].

Друга модель вітчизняної політичної модернізації повинна була відповідати наступного етапу перетворень, на якому в Напередодні електорального циклу 1995-96 рр. кристалізувалася і зміцнювалася політична система нової України. Ностальгія суспільства по часів високого рівня організації та відсутності крайнощів де-факто означала вотум недовіри ліберальної парадигми. Нова ідеологія модернізації була покликана реагувати на антимодернізаторські випадки (в основному, що виходять від прихильників лівої ідеології), спростовуючи їх соціально-економічною практикою. Так, до кінця 1996 роки держава за допомогою медіа-ресурсів переконувало громадян, що буде не лібералізм, а соціал-демократію в інтересах більшості, яку розуміє як ідеологічну стратегію поліпшення ринкового способу організації виробництва, покликану «згладити» наслідки економічної «шокової терапії». Акцент був зроблений на те, що державні витрати будуть не просто збільшуватися, а використовуватися для розширення зайнятості та зростання ефективності економіки. Розгорнута інформаційна кампанія показувала, що соціальна безпека

може уживатися з економічної гнучкістю, а соціальна справедливість не обов'язково повинна пригнічувати конкурентоспроможність.

Література:

1. Рівень життя населення України (колективна монографія) / НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень, Державний комітет статистики України; за ред. Л.М.Черенько. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.
2. Розподіл домогосподарств за оцінками найбільш значущих для них суспільних та особистих цінностей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/gdn/sdrsd/dod_4.htm
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.08.2012 р. № 556-р «Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/556-2012>
4. Andriushchenko K., Datsii O., Aleinikova O., Abdulla A. M., Ali A. M. (2019). Improvement of the water resources management system at the territorial level. Problems and Perspectives in Management, 17(3), 421-437. doi:10.21511/ppm.17(3).2019.34.

HISTORIA

Ojczysta historia

* 2 7 5 2 2 0 *

Івченко І.О.

к.і.н., доцент Хвіст В.О.

Національний університет біоресурсів та природокористування України

ВПЛИВ ХРИСТІЯНІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК КИЇВСЬКОЇ РУСІ

Прийняття християнства значно вплинуло на подальший розвиток Київської Русі та відіграло важливу, деякі дослідники вважають, вирішальну роль в становленні Русі як впливової політичної міжнародної одиниці.

Християнська релігія, яка була затверджена релігією народу як класу, відображала зверхність влади панівного стану, підкреслювала соціальну диференціацію та утверджувала феодальну систему системою відносин. В той же час, вона затверджувала рівність людей перед Богом, чим провокувала створення нових підвалин в ідеологічній моделі соціальних рухів, наприклад, тих, що виступали проти феодалізму.

В кінці X ст. Київська Русь залишалася державою з слабкою консолідацією, зберігаючи свою єдність завдяки військовому авторитету та впливу дружини. Проведення адміністративної реформи суттєво вплинуло на тогочасне становище, одночасно була проведена і релігійна реформа. Посилюючи централізацію, вони звели нанівець спроби відокремлення племінних вождів, тим самим затверджуючи єдиновладдя князя (християнство стало своєрідним ідеологічним підґрунтям для затвердження одноосібної влади київського князя).

Запровадження християнства на Русі та укладення шлюбу з родичкою імператора Візантії допомогли не тільки Володимирові потрапити до числа правителів, які підтримували поширення християнства, а й посприяло визнанню Давньоруської держави як європейської християнської спільноти. З тих часів князь ставав значущою фігурою в міжнародній політиці: кордони Київської Русі стали вважатися недоторканими; під час бою заборонялося брати князівських солдат в рабство, тому їх стали все частіше брати в полон.

Християнство не стало ґрунтом для становлення залежності князя від Константинополя. Навпаки, це стало початком процесу налагодження і розширення зв'язків, які будувалися на засадах рівноправ'я з країнами Європи. На підтвердження цього є встановлення контактів з такими державами як Німеччина, Польща, Швеція. Після запровадження християнства Київська Русь стала більш орієнтованою на стосунки з Заходом, ніж з Візантією, доказом цьому можуть слугувати численні шлюби династії Рюриковичів. Зокрема, в період з X по XIII ст. вони уклали близько сотні шлюбів з представниками західноєвропейської знаті, тоді як з Візантією було укладено лише 12.

Однією з ознак язичництва є обожнювання сил природи. Язичництво як релігія пригнічувало душу людини і навіювало страх перед силами природи. Коли християнством було проголошено Бога чимось надприродним, що мало силу, яка керує світом, це докорінно вплинуло на ситуацію, забравши у людей цей страх.

З часом в релігійному уявленні змінюється світоглядний пріоритет: замість зовнішнього починають приділяти увагу внутрішньому світу, завдяки цьому у людей з'явилась можливість вибору. Люди починають вірити в розплату за свої діяння після смерті. Зміни вплинули на повсякденне життя людей ранньофеодального суспільства: було засуджено родову помсту, в кращий бік змінилося ставлення до бідних верств населення а також до рабів.

Але християнство (за візантійським зразком) стало причиною появи деяких явищ, тенденцій та процесів, які негативно вплинули на становлення Київської Русі як держави.

В першу чергу, якщо брати до уваги візантійські форми устрою, то за ними церква повинна була підкорюватися владі, в той же час як католицизм ставив спочатку духовну владу, а світська мала їй підкорятися.

А також, відсутній цілібат (заборона одружуватись) не давав можливості духовенству, яке сповідувало православ'я, яке мало сім'ї, та було прибічниками законсервованої передачі своєї справи в спадок, поповнювати ряди церкви людьми з бідних верст населення, які мали до цього талант та бажання служити богу, а також стати сильним духовним супротивником світській владі.

Від хрещення Русі до падіння Візантії в XV ст. під турецьким натиском, імперія перебувала в стані кризи. Візантійський потенціал цивілізуючого впливу

зходив нанівець, виробляючи лише традиціоналізм та консерватизм, замість притаманного йому новаторства. Це стало причиною суттєвого занепаду освіти, як шкільної так і університетської, а також обмеження свободи духовності, що привело до стійкої тенденції програвання Заходу в питаннях розвитку багатьох сфер життя.

Як висновок, хрещення Русі та запровадження християнства, було прогресивним явищем. Воно допомогло сформувати та зміцнити феодальні відносини, а також послугувало стимулом для розвитку державності та зростанню політичного авторитету, також зробило вагомий внесок в розвиток культури. Однак, з плином часу візантійське християнство дедалі більше ставало підґрунтям для негативних змін ніж для позитивних.

Література:

1. Шекера І. Київська Русь XI ст. у міжнародних відносинах. – К., 1967.
2. Огієко І. Українська церква: У 2-х т. – К., 1993.
3. Ричка В. За літописним рядом. Історичні оповіді про Київську Русь. – К., 1991.
4. Бойко О. Історія України. – К., 1999.

PRAWO**Historia państwa i prawa**

* 2 7 5 1 5 7 *

Аскарова А.С.*НИИ КА МВД РК им. Б.Бейсенова
г.Караганда, Республика Казахстан***ВВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ДЕСТРУКТИВНО НАСТРОЕННЫМИ
ЛИЦАМИ**

Проблема терроризма имела место в мировой истории ранее, однако на современном этапе она начинает приобретать новое глобальное значение, особенно если оно связано с захватом заложников. В настоящее время значимость ведения переговоров с террористами обусловлены не только ее периодичностью и резонансным характером, но и в подготовке и профессионализме самих переговорщиков. Анализ имеющего мирового опыта показывает, что в результате неудачных переговоров могут погибнуть заложники, сотрудники силовых структур и др., кроме того причиняется материальный ущерб государству и моральный вред обществу. В качестве примера можно привести захват заложников в Мюнхене, где погибли все 9 заложников, один полицейский, 5 преступников, один пилот вертолета и трое полицейских были ранены [1]. Таких пример не мало. Главная цель и основное содержание профессиональных переговоров является спасение жизни и здоровья заложников и требует мобилизации всех ресурсов и вложений возможных сил.

Эффективность переговоров заключается не только как начального этапа операции по освобождению жертв террора, но и как принципиальной позиции государства в борьбе с терроризмом. Представители государственных или правоохранительных органов вступают в переговоры в двух случаях: в случае захвата заложников и в случае похищения людей. Захват заложников осуществляется террористами, как правило, с целью обеспечения выполнения своих требований, и заложникам отводится роль гарантов их выполнения в переговорном процессе. Поэтому захват заложников сам по себе предопределяет проведение переговоров, и речь может идти только о степени жесткости позиции террористов и форме проведения переговоров. Террористы идут на переговоры,

понимая, что выполнение их требований зависит от правоохранительных органов. Правоохранительные органы идут на переговоры с террористами из-за гуманных соображений, так как процесс ведения переговоров в ряде случаев является способом сохранения жизни заложников.

Деструктивность в переговорном процессе возникает тогда, когда одна из сторон считает, что имеет более выгодные позиции, например, более мощные финансовые возможности, военную силу и т.п. Переговоры с деструктивными лицами — это элемент целостной системы организационных, разведывательных, оперативно-боевых, режимных, следственных, материально — технических, финансовых, психодиагностических, коммуникативных и др. мероприятий, объединенных единой целью и действий, нацеленных на пресечение преступления. Группы переговоров включаются в состав сил, развертываемых для пресечения террористических актов и борьбы с терроризмом. Поэтому необходимо тесное взаимодействие сотрудников задействованных служб, в этих мероприятиях, а также с представителями прокуратуры, органов безопасности и правопорядка, с консультантами различных профилей, с представителями СМИ.

В ситуации захвата заложников террористами заключаются в следующих стадиях:

стадия ориентации в ситуации, вступление в контакт с террористами. В процессе переговоров привлекаются к работе психологи, психиатры, культурологи, этнологи, антропологи. Специалисты помогают разобраться в особенностях преступников, определить стратегию и тактику дальнейшей работы, оценить приемлемость требований;

стадия проведения переговоров. С целью эффективного проведения переговоров необходимо неукоснительно придерживаться следующего принципа: «Командиры не ведут переговоры, переговорщики не командуют». Возникла самостоятельная профессия — переговорщики;

стадия освобождения заложников. Освобождение может быть осуществлено двумя путями: в результате переговоров или в результате силовой акции;

стадия подведения итогов, оценки действий, накопление опыта.

Особую роль в переговорах занимает переговорщик. Такие специалисты — психологи или прошедшие спецподготовку сотрудники имеются в каждом

подразделении ведомства. Их основная цель отговорить преступника от необдуманного шага, сохранив жизнь заложникам и самому человеку. Можно выделить перечень необходимых переговорщику психических характеристик, свойств и состояний можно представить в следующем виде: - высокие интеллект (общий — выше среднего, коммуникативный — высокий) и темп мышления;

- значительные гибкость и переключаемость мышления;
- быстрая ориентировка в новой ситуации;
- хорошая разборчивость и эмоциональная выразительность речи;
- значительные объем, распределение и скорость переключения внимания;
- способность мысленно наблюдать ситуацию извне;
- точная субъективная оценка времени; низкий уровень спонтанной агрессивности и выдержка;
- аутентичность, искренность и способность вызывать доверие.

При этом наиболее развитыми комплексными качествами должны быть интеллект, высокая стрессоустойчивость и надситуативная активность, а также интуиция, а именно способность к прогнозу возможных действий. Важно подчеркнуть то, что каждая экстремальная ситуация требует особого внимания и перечисленные качества в некоторых ситуациях могут оказаться недостаточными. Поэтому для переговорщиков необходимо разнообразие форм и методик их подготовки [2]. Способность быстро ориентироваться в обстановке, выявлять актуальные психические состояния и личностные свойства террористов требует воспитания наблюдательности, умения концентрировать внимание, видеть и слышать, правильно интерпретировать информацию. В основе этой способности, несомненно, лежат некоторые врожденные качества личности. Вместе с тем обучение основам психологии общения, этнической психологии, психодиагностики, с последующей отработкой в ходе тренингов позволит отточить эти умения, довести их до нужного уровня. Так, наиболее существенным при этом можно считать умение выявлять те психологические недостатки террориста, которые определяют его поведение и воздействие на которые обеспечит требуемое разрешение ситуации.

Переговоры ведутся в том случае, если террорист согласился на контакт или диалог, это первый этап переговоров, в ходе которого переговорщик

подстраивается и ищет пути расположения собеседника. У переговорщиков это называется психологическая подстройка. Подстроиться можно по темпу речи, по взгляду и самым продуктивным является подстройка по теме разговора. После подстройки начинается второй этап — изменение психологического состояния террориста. Только после этого можно будет перейти к переформированию его намерений. В ходе переговоров с лицом необходимо не только контролировать сам процесс, но и регистрировать время, состояние, темы разговоров и степень напряженности террориста. Переговорщику на этапе ведения переговоров необходимо стабилизировать обстановку.

Кроме того переговоры при захвате заложников сопровождаются специалистами по профайлингу. Специалист предварительно по фотографии и почерку профиля террориста до начала переговоров составляет психологический портрет террориста и отбирает инструменты эффективного воздействия на него, выявляет слабые и сильные стороны и дает рекомендации переговорщикам по способу подачи информации так чтоб она была воспринята правильно. Профайлеры учитывают многие психологические особенности террористов и экстремистов, которые не заметны окружающим и легко применяют их к специфике своей деятельности. Подготовка специалистов по ведению переговоров технологии профайлинг и практический опыт может стать эффективным оружием в борьбе с терроризмом и экстремизмом.

Между тем в Европе и США были проанализированы психологические, тактические, правовые, нравственные и другие аспекты ведения переговоров и созданы специальные подразделения переговорщиков из числа наиболее подготовленных сотрудников полиции [3]. Эффективность переговоров оправдала себя на практике и обеспечивает действенность профилактических мероприятий подобного рода. Поэтому в Казахстане также необходимо уделить особое внимание подготовке специалистов по введению переговоров, которые могут вступать в контакт с террористами, в ходе которых они должны проходить специальную подготовку.

Принимая во внимание выделенные особенности переговорщика при введении переговоров, необходимо повышение уровня компетентности самого переговорщика, в частности, приобретении им навыков, требующихся для роли медиатора, посредством проведения обучающих тренингов. Кроме того, следует обеспечить получение переговорщиком передовых научных знаний о

профайлинге. Учитывая нынешнее состояние и неэффективности проведения переговоров необходимо проведение исследований, направленных на получение эмпирических данных для проверки целесообразности продвижения этой идеи.

Литература:

1. Н.В.Андреев. Психологическое обеспечение специальных операций ОВД по освобождению заложников // [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-pravovye-osnovy-borby-s-zahvatom-zalozhnika>
2. Л.Г. Почебут. Психология ведения переговоров с террористами // [Электронный ресурс]. URL:<https://psyfactor.org/lib/pochebut3.htm>
3. В.О.Зверев. Становление института переговорщиков с преступниками за рубежом (историко-психологический аспект) / [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-instituta-peregovorschikov-s-prestupnikami-za-rubezhom-istoriko-psihologicheskiy-aspekt>

CONTENTS

EKONOMICZNE NAUKI

Gospodarka przedsiębiorstwa

Спіцина А.Є., Ложачевська О. М. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ	3
--	---

Logistyka

Залесский Б.Л. ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ОГРОМНЫ	9
--	---

Banki i system bankowy

Винник Д.О., Мартинков І.О., Пойманова А.С. АНАЛІЗ ЗОВНІШНИХ І ВНУТРІШНИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	12
---	----

Finansowe stosunki

Домбровська, Реутов ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	14
Круш В.В. АКТУАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	21

Kierowanie pracującymi zasobami

Богдан Н.М. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	24
---	----

Marketing i management

Стельмах В.М., Скригун Н.П. ВИКОРИСТАННЯ КОЛЬОРІВ В РЕКЛАМІ	27
Філіпова Н.В. МОНІТОРИНГ ЯКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ	30
Яременко С.С., Язикова О.М. КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ КОМПАНІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	33
Радіонова А.К., Радіонова О.В., . Абрамова Т.Б., ст. викл. Ткаченко Л.О., ст. викл. Коренман Є.М. ПРОДУКТИ ПЕРЕРОБКИ ВИНОГРАДУ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА СЛАБОАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ	36
Kryvonos. I.A., Klimova A.S. NEGATIVE MOTIVATION AS AN ALTERNATIVE TO IMPROVE THE QUALITY OF PERSONNEL MANAGEMENT	40

Ewidencja i audyt

Тусибаева Г.С., Алиева З., ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ	43
Тусибаева Г.С., Когай М. ПРИНЦИПЫ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОГЛАСНО МСФО	48
Молдашбаева Л.П. TAX ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF IFRS	54
Сафонова Г.О., Шкут В.В. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ.....	58
Булкот Г.В., Груша Д.І. РІЗНОВИДИ КОНТРОЛЮ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	61
Булкот Г.В., Коник М.О. КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, УСТАНОВАХ УКРАЇНИ.....	64
Булкот Г.В., Бойчук У.І. КОНТРОЛЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	67
Булкот Г.В., Капуста А.С. КОНТРОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, УСТАНОВАХ УКРАЇНИ.....	70
Булкот Г.В., Содиль З.С. ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	73
Булкот Г.В., Денисюк Н.М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, УСТАНОВАХ УКРАЇНИ.....	76
Булкот Г.В., Сербін Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ.....	80
Бутенко М.В., Ситник А.А. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	84
Дігтяренко Ю.О., Нагорна Л.В., Сморгевська А.С. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	87
Даниленко В.О., Шамраєв Є.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	90

Matematyczne metody w gospodarce

Блудова Т.В., Островська М.С. ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE ECONOMY:
NEURAL NETWORKS, FUZZY LOGIC..... 93

Шапошник О.Л. ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-
ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 96

Gospodarka przemysłu

Федькін В.А., Беспалько В.В., Плотніченко С.Р. ЕКОНОМІЧНА
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СОНЯЧНИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ В
ПРИВАТНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВАХ..... 99

ADMINISTRACJA PUBLICZNA**Współczesne technologie kierowania**

Родченко Л. М. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ
ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 104

Білозір О.В. КОМПЛЕКСНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНОЇ
СИСТЕМИ В УКРАЇНІ..... 107

HISTORIA**Ojczysta historia**

Івченко І.О., Хвіст В.О. ВПЛИВ ХРИСТИЯНІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК КИЇВСЬКОЇ
РУСИ 110

PRAWO**Historia państwa i prawa**

Аскарова А.С. ВВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ДЕСТРУКТИВНО НАСТРОЕННЫМИ
ЛИЦАМИ 113

CONTENTS.....118

275824	*275481*	*275731*	*275747*	*255765*
275586	*275602*	*275741*	*275756*	*256462*
275772	*275765*	*275742*	*275777*	*275220*
275587	*275928*	*275743*	*275778*	*275157*
275830	*275052*	*275744*	*275272*	
275732	*275278*	*275745*	*275273*	
275040	*275601*	*275746*	*275624*	