



OpenSciLab.org

Наукова платформа
Open Science Laboratory

Учасники конференції

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ І ПРАКТИКИ

Deák József
Аллаярова Л.М.
Бесчастнова Н.В.
Годя І.М.
Дядик Т.В.
Загребельна І.Л.
Куляша М.Ю.
Кізілов Д.В.
Кізілова В.О.
Павелко А.О.
Попик М.М.
Смолькова А.Ю.
Хабабутдинова Л.Р.
Халиуллина Р.Ш.
Хівренко К.В.
Шестопап С.Ю.

Матеріали

У Міжнародній науково-практичній
інтернет-конференції
(м. Київ, 20 жовтня 2021 р.)

КИЇВ 2021

Наукова платформа



Open Science Laboratory

**СУЧАСНІ ВИКЛИКИ
ТА АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ І ПРАКТИКИ**

Матеріали

**V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
(м. Київ, 20 жовтня 2021 року)**

Самостійне електронне текстове
наукове періодичне видання комбінованого використання

КИЇВ 2021

УДК 33
ББК 65
С-916

Сучасні виклики та аспекти інноваційного розвитку економічної науки і практики [зб. наук. пр.]: матеріали V міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 20 жовтня 2021 р.). Київ, 2021. 78 с.

Збірник містить матеріали (тези доповідей) V міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сучасні виклики та аспекти інноваційного розвитку економічної науки і практики», у яких всебічно висвітлено проблеми сучасної економічної науки і практики.

Видання призначене для науковців, науково-педагогічних працівників, докторантів, аспірантів, студентів та практикуючих спеціалістів в області економіки.

V Міжнародна науково-практична інтернет-конференція
«Сучасні виклики та аспекти інноваційного розвитку
економічної науки і практики»
(м. Київ, 20 жовтня 2021 р.)

Адреса оргкомітету та редакційної колегії:
м. Київ, Україна
E-mail: conference@openscilab.org
www.openscilab.org

Наукові праці наведені в алфавітному порядку та згруповані за напрямками роботи конференції.

Для зручності, беручи до уваги, що видання є електронним, нумерація та загальна кількість сторінок наведені з врахуванням обкладинки.

Збірник на постійній сторінці конференції: <https://openscilab.org/ru/?p=5441>

*Матеріали (тези доповідей) друкуються в авторській редакції.
Відповідальність за якість та зміст публікацій несе автор.*



ЗМІСТ

** зміст інтерактивний*

(натиснення на назву призводить до переходу на відповідну сторінку)

Deák József

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ СПОРТА КАК ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЕНГРИИ..... 6

Бесчастнова Н.В., Аллаярова Л.М.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ 11

Бесчастнова Н.В., Халиуллина Р.Ш.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОСТАВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
ПРЕДПРИЯТИЯ 22

Бесчастнова Н.В., Хабабутдинова Л.Р.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ
ПРЕДПРИЯТИЯ 28

Дядик Т.В., Загребельна І.Л., Павелко А.О.

ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ
РЕСУРСАМИ..... 38

Кізілов Д.В.

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ
БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ..... 44

Кізілова В.О.

НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО
ВИМОГ ЄВРОСОЮЗУ 49

Куляша М.Ю.

ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ В УМОВАХ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКОГО
БІЗНЕСУ НА ІРО 54

Попик М.М., Годя І.М., Шестопап С.Ю.

ВИКОРИСТАННЯ ТАРГЕТОВАНОЇ РЕКЛАМИ В ЗАКЛАДАХ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА..... 60

Смолькова А.Ю.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦЕЛЯХ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА 64

Хівренко К.В.

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 74

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ СПОРТА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЕНГРИИ

Deák József

Адюнкт кафедры правоохранительной теории и истории,
Факультета правоохранительной науки
Национального университета общественной службы в Венгрии
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7661-4485>

В рамках нового дополнения, и поручения закона, полномочий и задач Национальной Службы Охраны Венгрии, появилась информация, на основе которого выявили деревенского спортивного врача который без присутствия спортсменов, за определённую сумму денег, выдал нескольким из них свидетельства о состоянии здоровья и разрешения на участие в соревнованиях. [1]

В Венгрии антикоррупционная деятельность Службы с первого марта 2021-го года распространяется даже и на медицинский персонал государственных больниц на врачей и медсестёр. [2]

Врачи, медицинский персонал тесно сотрудничают кроме спортсменов и с руководящими гражданскими служащими и работниками спортивных организаций и другими руководящими членами физкультурно-спортивных организаций. Спортивный персонал, его права и полномочия строго определяется в Венгрии в "Законе о спорте". [3]

Честность и неподкупность государственных служащих, (среди них субъектов физической культуры и спорта, например спортсменов, тренеров, спортивных судей) а особенно сотрудников правоохранительных органов государств, являются очень важными факторами здорового функционирования

государств. Проблема встала не сегодня и не вчера. Во всем мире тратятся огромные денежные средства на создание подразделений, защищающих этих служащих и сотрудников в том числе и от коррупции. [4]

Вопрос об определении понятия коррупции на сегодняшний день – один из самых дискуссионных в научной сфере и является предметом исследования самых различных отраслей. Слово «коррупция» имеет латинское происхождение и является производным от слов «corruptio» (подкуп, соращение), corruptus (испорченный), corrumpere (портить, обольщать, соблазнять, развращать, соращать). В современном повседневном лексиконе оно употребляется в целях обозначения широкого спектра социальных явлений, связанных с использованием теми или иными должностными лицами своих прав и полномочий для личной выгоды. От вопросов, связанных с формированием и развитием понятийного аппарата в сфере противодействия коррупции, напрямую зависит эффективность противодействия ей. Решение этих задач вышло за пределы исключительно юриспруденции и давно находится в числе приоритетов ученых самых различных смежных отраслей, таких как психология, экономика, социология и многих других. [5]

Коррупция это собирательное название разнообразных нарушений закона чиновниками и бизнесом. Слово corruptio в переводе с Латыни означает «разложение, порча». Самым распространённым проявлением коррупции считается взяточничество — поборы откатов за оказание каких-либо услуг или предоставление конкурентных преимуществ. Коррупцию часто можно встретить при проведении тендеров и осуществлении госзакупок. Другим вопиющим проявлением коррупции является воровство бюджетных денег чиновниками с использованием различных преступных схем: распилов, завышения стоимости работ, незаконным распределением, превышением полномочий и так далее. Злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего

должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами. Совершение деяний, указанных выше, от имени или в интересах юридического лица. [6]

Коррупция снижает усилия государства и всего общества по установлению правопорядка, обеспечению достойного уровня жизни граждан, это может способствовать необратимой дезорганизации государственного управления, если не произойдет заметных позитивных изменений в борьбе с коррупцией. [7]

Подчинённая непосредственно министру внутренних дел Венгрии Национальная Служба Охраны Венгрии была основана с законом XXXIV. 1994-го "О полиции". Организация с будапештской дислокацией и с национальной юрисдикцией решает свои задачи по обеспечению безопасности личного состава правоохранительных и административных органов государства. Полицейский орган особыми полномочиями, имеет специальную юрисдикцию в проведении проверок по предупреждению и выявлению преступлений внутри вышеуказанных государственных организаций. Он исключительно уполномочен в контролировании безупречности образа жизни, и в обследовании надёжности лиц которые служат, работают в этих органах. Служба выполняя свою охраняющую функцию личного состава в назначенных ему законом учреждениях государственной власти, организует защиту и участие в обеспечении безопасности сотрудников, гражданских служащих, если против них из за выполнения своих служебных обязанностей совершают, или попытаются совершать преступление. Это защита распространяется и на их непосредственных близких. Обследовании надёжности один из главных и самых эффективных средств Службы против коррупции. [8]

Правоохранительная система является частью государственного управления, типом (подсистемой) системы общественной безопасности. Её общественное предназначение – наделенная монополией на законное физическое насилие – предотвращение, устранение или снижение опасностей, связанных с незаконным поведением человека, а также подготовка уголовного правосудия, восстановление нарушенного правопорядка, в интересах охраны общественной безопасности, общественного порядка, национальной безопасности и государственной границы. Составляющие части правоохранительной системы Венгрии: полиция с общими правоохранительными полномочиями; полиция с особыми полномочиями; гражданские службы национальной безопасности; таможенная служба; служба исполнения наказаний; орган гражданской обороны и ликвидации последствий аварий и стихийных бедствий. [9]

После появления в структуре организации Департамента по предотвращению коррупции, он стал самым большим. Департамент ныне означает связь Службы с гражданской сферой. При планировании, и организации своей работы Служба использует и последние, самые свежие результаты научных публикаций по этой теме, например научных трудов издаваемых Национальным университетом общественной службы в Венгрии. [10]

Список использованных источников:

1. Dopping: korrupt sportorvost jelentett fel az NVSZ - URL: https://www.nemzetisport.hu/egyeb_egyeni/dopping-korrupt-sportorvost-jelentett-fel-az-nvsz-2833651
2. Rezek Győző: Ловушкой выявляют врачей, которые принимают или потребуют деньги "благодарности" за бесплатное лечение в государственных госпиталях- URL: <https://infostart.hu/belfold/2021/01/18/csapdaval-buktatjak-majd-le-a-halapenz-elfogado-orvosokat/>

3. 2004. évi I. törvény a sportról: - URL: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0400001.tv>
4. Deák József – Bényi Mónika: Защита собственной безопасности в МВД Венгрии, и Российской Федерации - URL: https://openscilab.org/wp-content/uploads/2021/02/suchasni-vikliki-i-aktualni-problemi-nauki-osviti-ta-virobnictva_2021_01_29_tezy.pdf
5. Deák József – Jakab-Szalanics Kitti: Примеры борьбы с коррупцией МВД Венгрии и России в наших днях, на основе Кодекса ООН о поведении должностных лиц по поддержанию правопорядка - URL: https://openscilab.org/wp-content/uploads/2021/04/suchasni-vikliki-ta-aspekti-innovacijnogo-rozvitku-ekonomichnoi-nauki-i-praktiki_2021_04_21.pdf
6. Deák, József – Jakab-Szalanics Kitti: Структурные организации МВД Венгрии и МВД России за экономическую безопасность своих государств In: Силиверстова, А. А. (ред.) Высшая школа: научные исследования. Материалы Межвузовского международного конгресса Москва, Россия: Издательство Инфинити (2021) pp. 7–15.
7. А.В. Аносов, Л.И. Беляева, Н.Э. Мартыненко, Ю.В. Трунцевский, Р.В. Шишкин. Правовое обеспечение борьбы с коррупцией Москва, Академия управления МВД России, 2018, р. 3.
8. Deák, József – Jakab-Szalanics Kitti: Антикоррупционная деятельность МВД Венгрии и МВД России https://openscilab.org/wp-content/uploads/2021/03/suchasni-vikliki-ta-aspekti-innovacijnogo-rozvitku-ekonomichnoi-nauki-i-praktiki_2021_02_24.pdf
9. Деак Йозеф: Правоохранительные системы Венгрии и Российской Федерации - URL: https://openscilab.org/wp-content/uploads/2020/11/suchasni-vikliki-i-aktualni-problemi-nauki-osviti-ta-virobnictva_2020_11_13_tezy.pdf
10. Kardos Sándor – Kanyó Mária – Kovács István Korruptió kockázatok felmérése a rendvédelmi szervek körében - URL: [https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/12683/Korruptio_rendvedelem_190523_](https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/12683/Korruptio_rendvedelem_190523_E-)
E-

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Бесчастнова Наталья Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

Академия ВЭГУ, Россия, Уфа

Аллаярова Лариса Маратовна

студентка, Академия ВЭГУ, Россия, Уфа

К сожалению, COVID-19 появился, когда мировая и российская экономики уже демонстрировали признаки замедления.

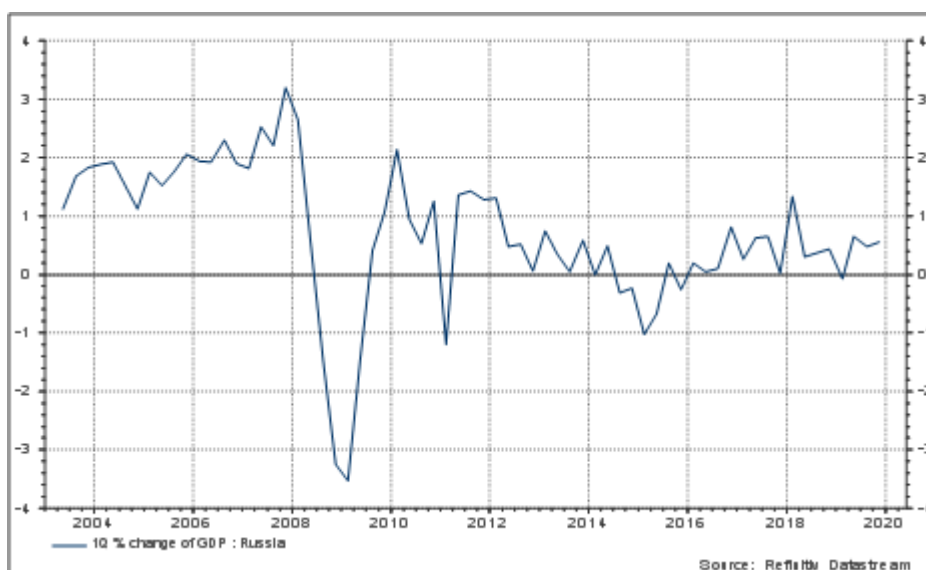


Рисунок 1. Динамика ВВП России с 2004 года

Снижение деловой активности вследствие ограничений, которые были введены из-за COVID-19, привело к снижению во втором квартале ВВП страны на 8,5%. Пандемия как катализатор продемонстрировала слабые места

економіки и финансовой системы. Усиление фискальной нагрузки государства дополнительно спровоцирует уход бизнеса в теневой сектор экономики.

Рост реальных располагаемых доходов населения замедлился (рис. 2).

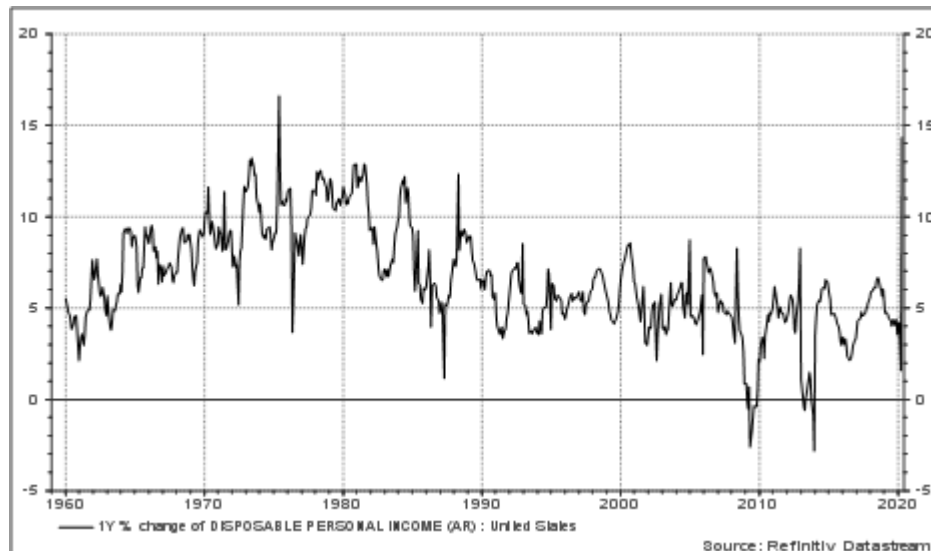


Рисунок 2. Динамика РРД США с 1960 года

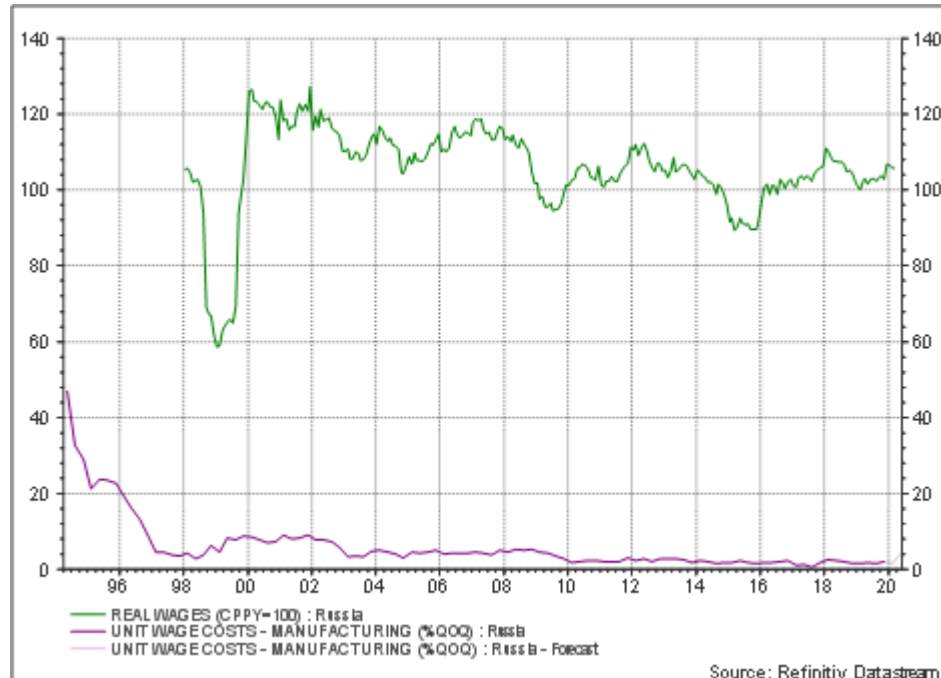


Рисунок 3. Динамика РРД России с 1996 года

Домохозяйства и предприятия стали выводить деньги в наличные, что приведет к росту теневых операций, снижению прозрачности финансовых

операций, а для кредитных организаций возникнут сложности для объективной оценки рисков при финансировании. Так, по данным лаборатории «СберДанные», в апреле – июне 2020 около 8% выручки компаний оказалось не раскрыто.

Состояние банковского сектора в России и до пандемии нельзя было назвать удовлетворительным.

Банки и фирмы на рынках капитала по всему миру мобилизуют и предпринимают шаги, чтобы минимизировать влияние COVID-19 на повседневную деятельность.

Внедряются новые удаленные форматы работы для многих категорий сотрудников.

В 2019 году существенно замедлились темпы прироста активов и объемы кредитования до 2,7% и 1,2% в год соответственно (рис. 4).

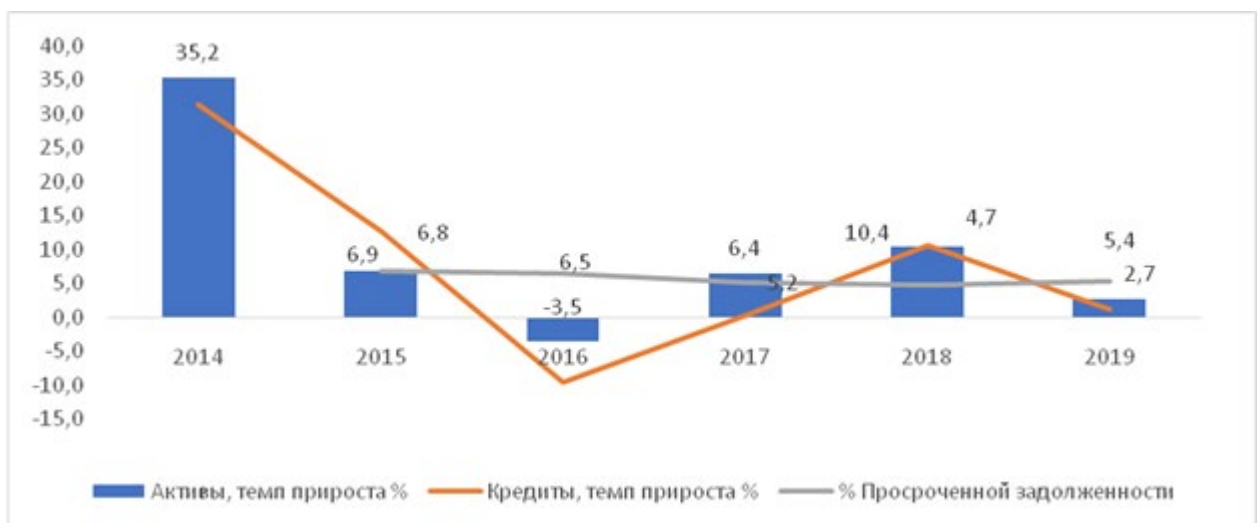


Рисунок 4. Годовая динамика активов, кредитов и просроченной задолженности банков

Источник: составлено автором по данным Центрального Банка.

Уровень просроченной задолженности корпоративного портфеля (Non Performing Loan PL90+) в 2019 увеличился по сравнению с прошлым годом на 0,7% и составлял 5,4% (рис. 4).

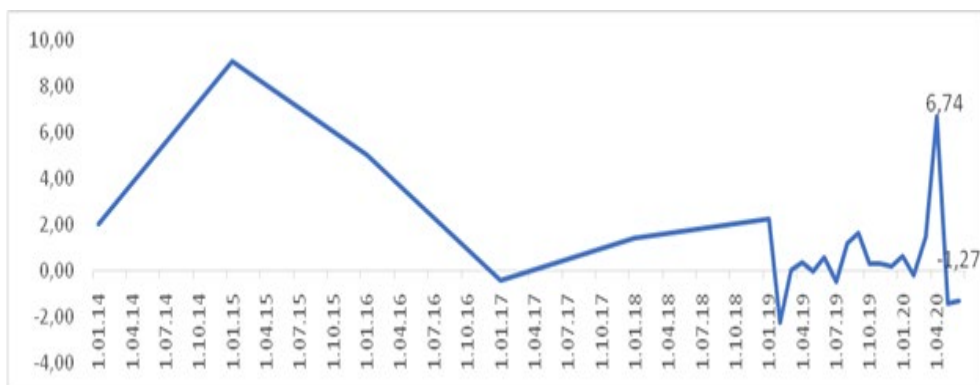


Рисунок 5. Темп прироста активов банковского сектора (% за месяц)
Источник: составлено автором по данным Центрального Банка.

В мае – июне 2020 года темп прироста активов сократился на 2,65% (рис. 5)



Рисунок 6. Темп прироста кредитов, предоставленных нефинансовым организациям
Источник: составлено автором по данным Центрального Банка.

В мае – июне 2020 года темп прироста кредитов предприятиям сократился на 1,2 % (рис. 6).



Рисунок 7. Темп прироста кредитов, предоставленных физическим лицам

В мае – июне 2020 года темп прироста кредитов физическим лицам сократился на 0,5 % (рис. 7).

Короткие и необеспеченные кредиты оказались самыми уязвимыми кредитными продуктами в условиях пандемии и самоограничений.

Розничные портфели банков, специализировавшихся на них, сократились больше всех.

При этом крупные госбанки показали рост кредитного портфеля, в том числе во многом благодаря стабильному росту в начале года и выдаче льготной ипотеки.

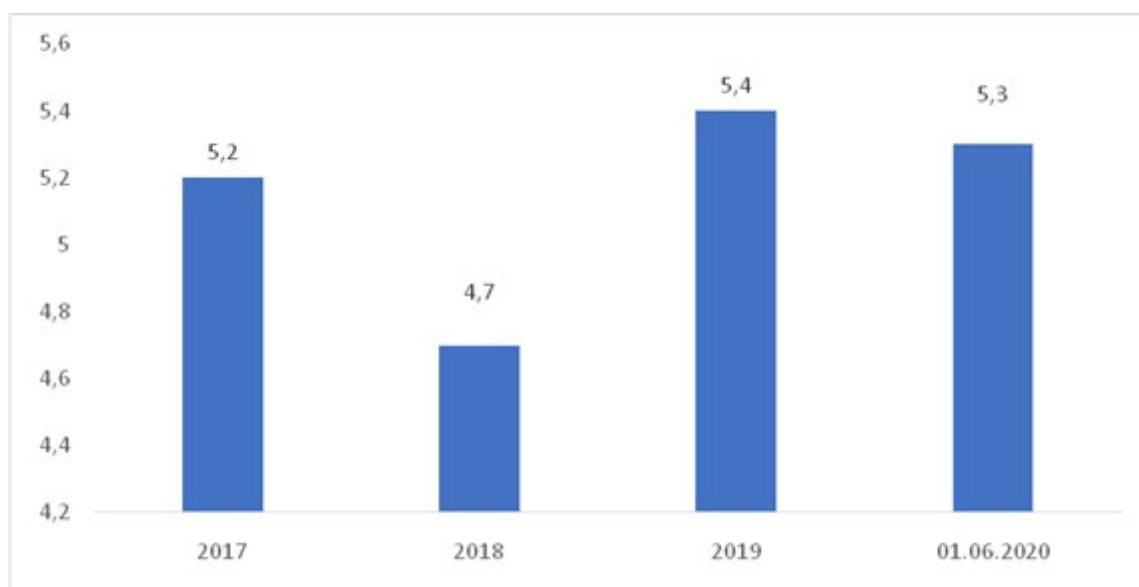


Рисунок 8. Процент просроченной задолженности банковского сектора

Просроченная задолженность увеличилась несущественно по причине массовой реструктуризации кредитов заемщиков (рис. 8). Высокая вероятность роста показателя в конце года.

В 2019 году снизился показатель совокупных доходов банковского сектора в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 23%.

В структуре доходов по-прежнему большую долю занимают непроцентные доходы (84% в 2019 году) (рис. 9).

Среди причин снижения показателей эффективности деятельности следует отметить обострение конкуренции со стороны финтех-компаний, ужесточение требований регулятора, ухудшение экономической ситуации.

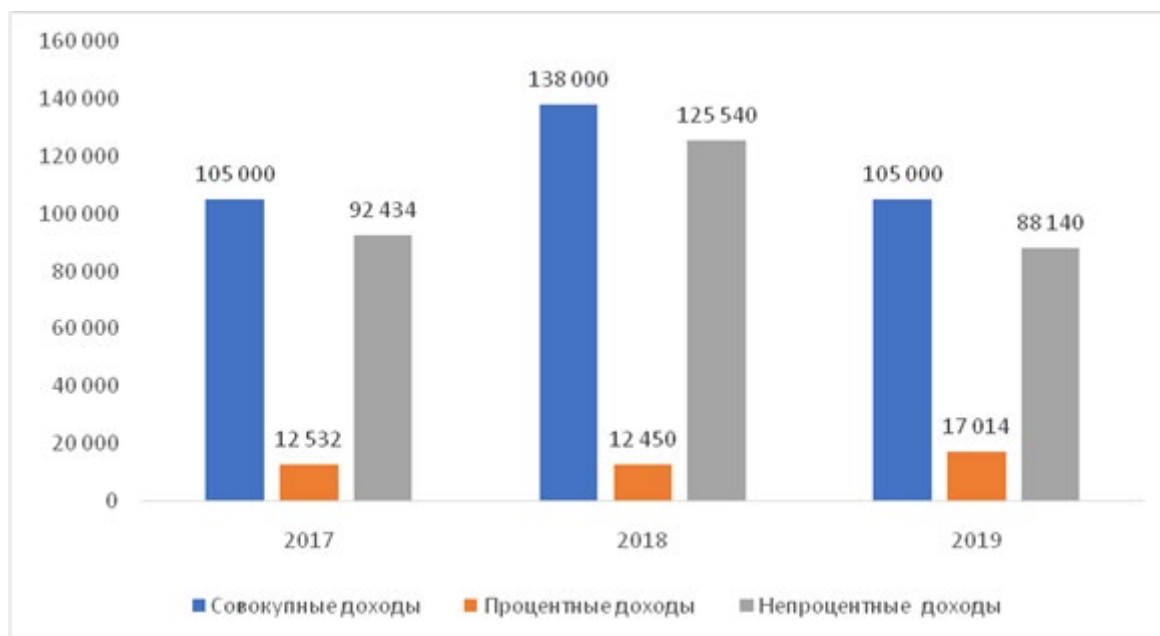


Рисунок 9. Финансовые итоги банковского сектора

В связи с эпидемиологическими факторами результаты 2020 года будут объективно хуже, с учетом необходимости формирования резервов на возможные потери по ссудам (рис. 10).

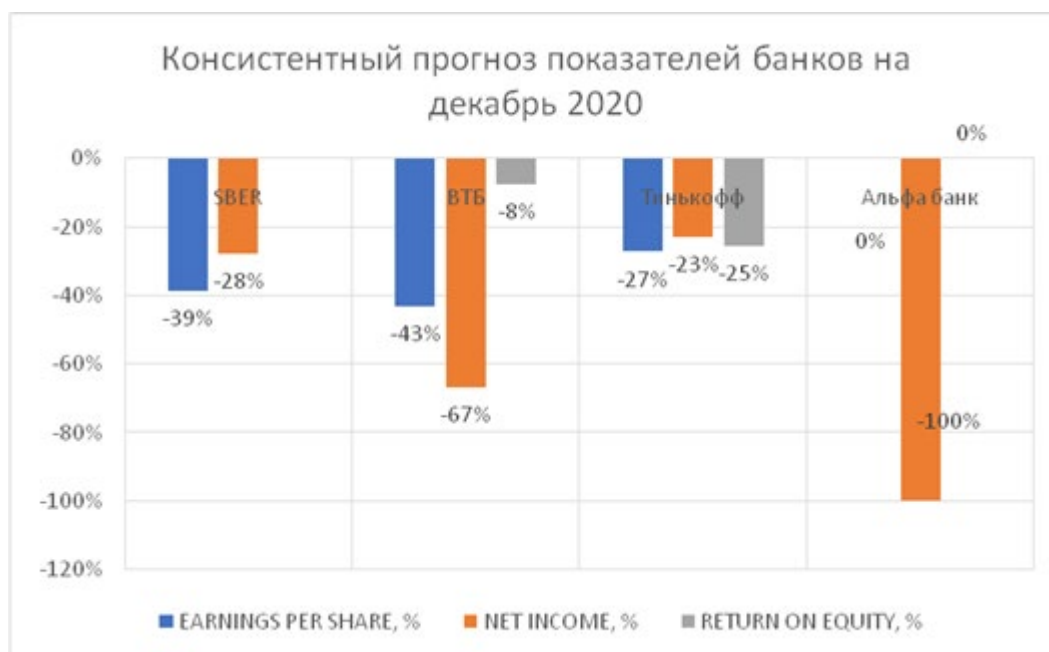


Рисунок 10. Прогнозные финансовые итоги в ключевых банках России [10].

По данным официальной статистики ЦБ, 58% банковских активов принадлежат государству (общая величина активов – 94,8 трлн руб.).

Из топ-5 банков по величине активов лишь «Альфа-банк» – коммерческий банк (рис. 11).

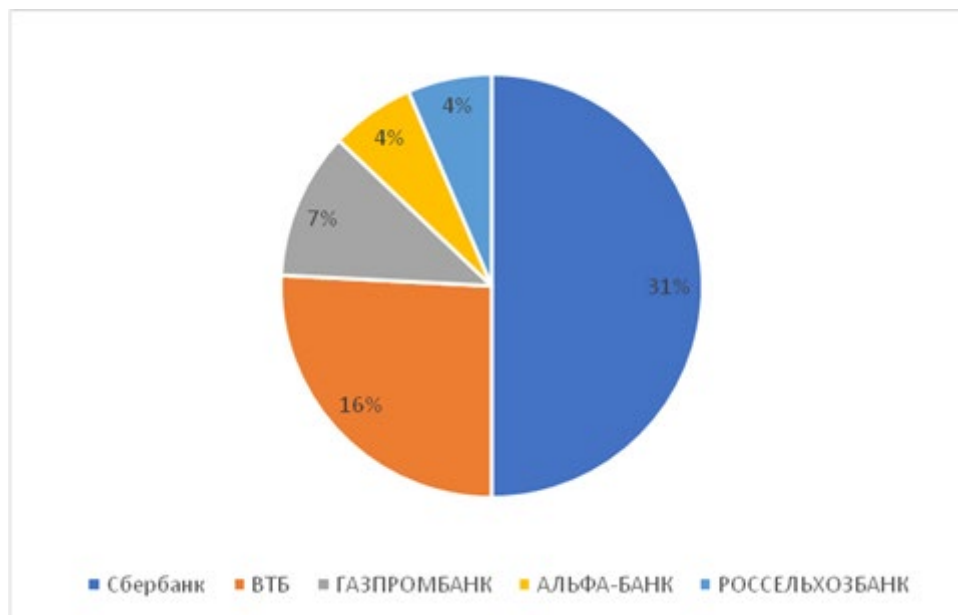


Рисунок 11. Концентрация активов банковского сектора

Куда идут деньги банковского сектора?

Банковская система с активами в 94,8 трлн руб. инвестирует в основной капитал организаций только 1 480 млрд руб. (рис. 12).

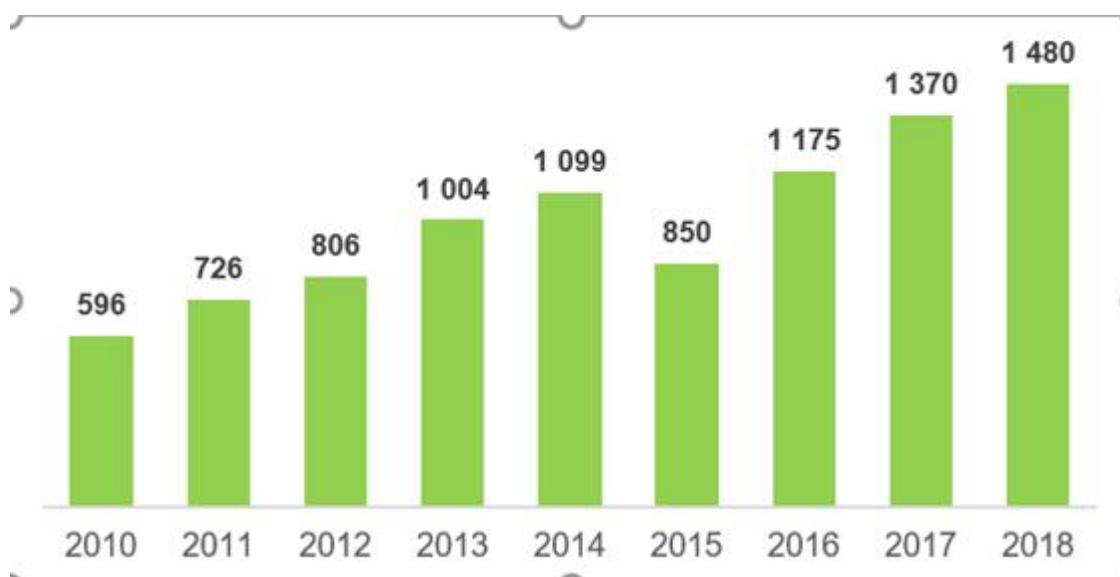


Рисунок 12. Инвестиции в основной капитал, профинансированные за счет кредитных средств в России (млрд рублей)

В структуре инвестиционных ресурсов по институциональным секторам ключевыми инвесторами выступают нефинансовые корпорации (47,7%). На финансовые организации приходится только 9,3% (рис. 13).

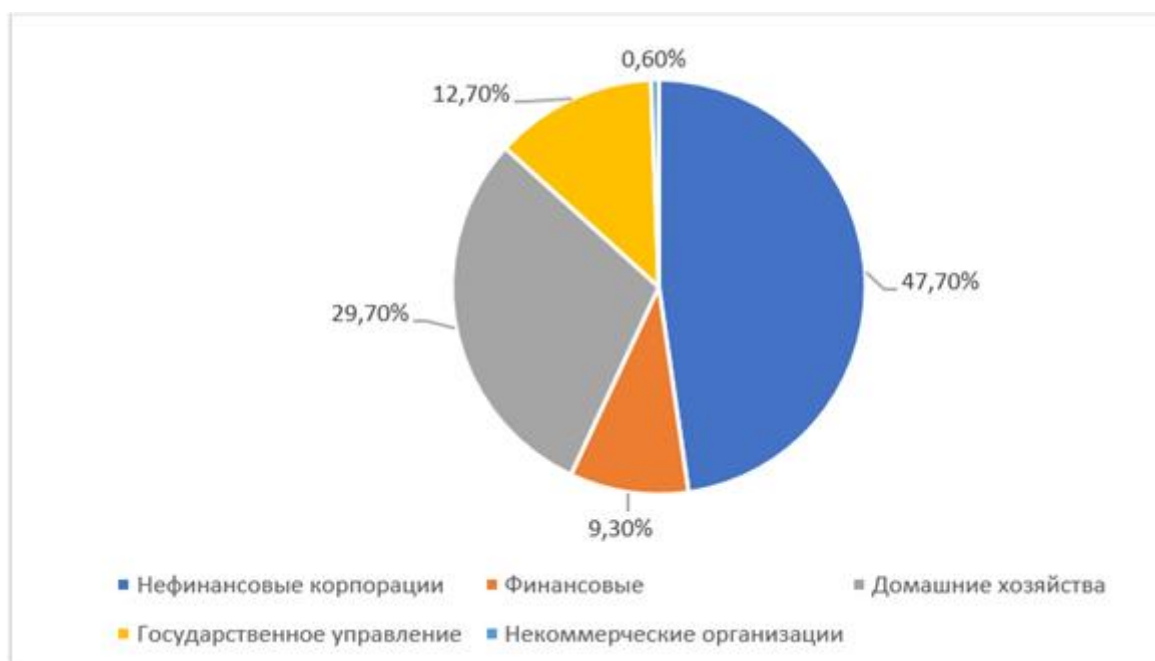


Рисунок 13. Структура инвестиционных ресурсов по институциональным секторам

Финансовые активы банковского сектора неэффективно работают на рост экономики страны. Данный вывод был подтвержден корреляционно-регрессионным анализом двух переменных: объемом корпоративных и частных

займов, выданных банковским сектором, и объемом валового внутреннего продукта. Ретроспективная выборка сформирована с 2003 года.

Таким образом, в России коэффициент корреляции между переменными составляет 0,56 (рис. 14). По шкале Чеддока такую силу связи можно описать как умеренную. Однако в других странах, например в США (0,98), Китае (0,9), взаимосвязь переменных определяется как весьма высокая.

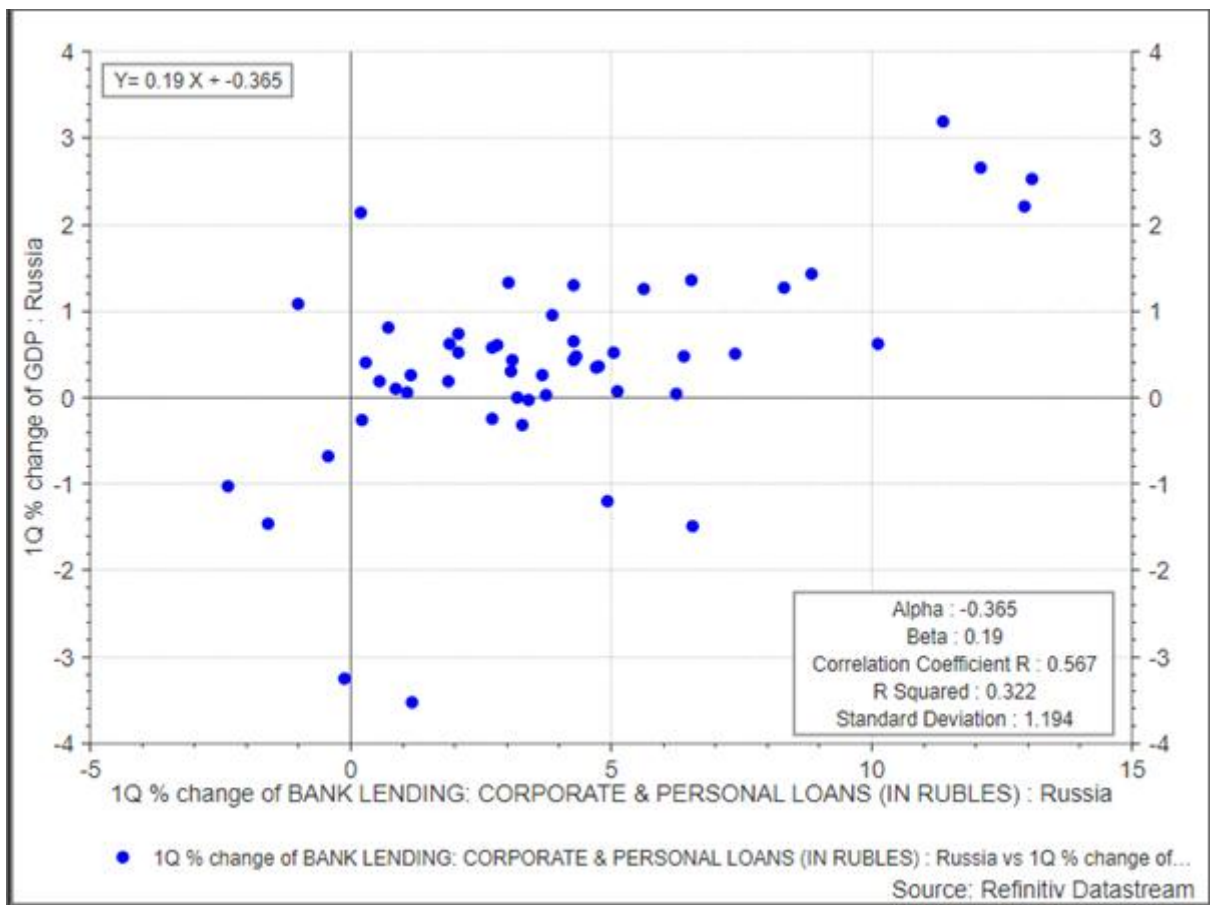


Рисунок 14. Взаимосвязь динамики объемов кредитования и ВВП России

Среди причин низкой эффективности кредитования реального сектора экономики страны стоит отметить следующие:

- жесткое регулирование со стороны ЦБ;
- снижение эффективности взаимодействия банковских и небанковских институтов на финансовом рынке;
- высокий уровень системных рисков;

- низкий уровень развития долгосрочных инструментов финансирования;
- высокий уровень спекулятивных операций;
- недостаток длинных источников фондирования у финансовых организаций;
- неэффективные бизнес-модели банков;
- теневая экономическая деятельность на всех уровнях экономической системы.

Основные мероприятия, которые необходимо осуществлять для решения обозначенных проблем на уровне государства и профессионального сообщества:

- обеспечить гибкое регулирование со стороны ЦБ;
- повысить эффективность взаимодействия банковских и небанковских институтов на финансовом рынке;
- снизить системные риски на институциональном уровне;
- обеспечить стимулирование банков на формирование долгосрочных источников фондирования;
- развить инструменты проектного финансирования;
- повысить эффективность бизнес-моделей банков за счет современных технологий;
- обеспечить управление операционными рисками;
- обеспечить эффективное управление качеством кредитного портфеля в т.ч. за счет проактивной диагностики кредитного портфеля.

В условиях снижения маржинальности и нестабильности банкам необходимо искать способы трансформации своей бизнес-модели, снижения всех неоперационных расходов и фокусировки на выявлении потенциально проблемных активов, чтобы не допустить снижения качества кредитного портфеля.

Список используемых источников

1. Федеральная служба государственной статистики // <https://rosstat.gov.ru/>
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации // <https://cbr.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОСТАВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бесчастнова Наталья Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

Академия ВЭГУ, Россия, Уфа

Халиуллина Регина Шаукатовна

студентка, Академия ВЭГУ, Россия, Уфа

Денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, представляют оборотные активы предприятия. Они необходимы для обеспечения непрерывного процесса текущей деятельности, другими словами оборотные активы обеспечивают воспроизводственный процесс, функционируя однократно в производственном цикле. Непрерывность текущей деятельности определяется эффективным управлением оборотными активами. Следовательно, исследование методов и инструментария, используемых для целей управления оборотными активами, является актуальной темой исследования.

Изучением данного вопроса в рамках финансового менеджмента занимались такие авторы как Л. Е. Басовский, С. Е. Барыкин, А. М. Ковалева, В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев, Т. В. Кириченко, Е. В. Лисицына, В. В. Лукинский, Г. Н. Ронова, А. И. Самылин, С. А. Сироткин, А. Н. Трошин, А. А. Тюхтина и другие. Каждый исследователь, представляя способы эффективного управления оборотными активами, привносит элементы новизны – это говорит о постоянной модернизации существующих методологий.

Несмотря на это, рассмотренные методики не раскрывают всю полноту управления оборотными активами, и, следовательно, не достигается максимальная эффективность от использования данных ресурсов, что в конечном итоге влияет на результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия.

Понимание сущности и содержания оборотных активов предприятия лежит в основе методологий их управления: понимание смысла данной категории авторами определяет содержание этих активов. Так, Бабенко И. В. и Тиньков С.А. подчеркивают, что многие экономические понятия, определяемые наукой как синонимы, обладают смысловыми особенностями [1]. В работах некоторых авторов (например, В. В. Ковалева) принято считать, что синонимами определения «оборотные активы» являются такие понятия как оборотные средства и оборотный капитал. Другие исследователи (И. В. Бабенко, С. А. Тиньков) разделяют эти понятия между собой.

Анализ особенностей использования понятий «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотный капитал» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика понятий оборотный капитал, оборотные средства и оборотные активы [1, с. 78].

Категория сравнения	Оборотный капитал	Оборотные средства	Оборотные активы
Первое упоминание	18 в.	Начало 20 в.	Конец 20- начало 21 вв.
Тип экономической системы	Традиционная	Командно-административная	Рыночная
Общественно-экономический строй	Капитализм	Социализм	-
Представители исследуемого вопроса	Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс	Барнгольц С.Б, Бирман А.М., Бунич П.Г., Моляков Д.С.	Ковалев В. В., Бабенко И.В., Тиньков С.А.
Причины возникновения	Развитие понятия «капитал»	Развитие доктрины социализма: капитал не является средством эксплуатации работников, а значит не могут характеризоваться как «фонды»	Сближение с международными стандартами; неправильное толкование понятия «фонд»
Основные характеристики	Часть производительного капитала; капитал, затраченный на труд	Обладают товарно-материальной ценностью, то есть авансированной стоимостью, которая функционирует в форме оборотных производственных фондов и фондового обращения	Наличие потенциала для обеспечения непрерывного процесса хозяйственной деятельности; потребляется однократно; получение будущих экономических выгод

Согласно данным таблицы 1 оборотный капитал, оборотные средства и оборотные активы не являются синонимами. По приведенным характеристикам понятие «оборотные активы» наиболее полно отражает их сущность (экономическую роль) в современных условиях экономики. Именно поэтому в основу работы легло определение «оборотные активы».

Несмотря на то, что понятие «оборотные активы» обладает тремя основными характеристиками (таблица 1), формулировки различны и зависят от авторской оценки их роли в деятельности предприятия. В таблице 2 представлены трактовки оборотных активов, данные различными авторами.

Таблиця 2 – Определение категории «оборотные активы» [2, с. 48].

Автор	Определение
Бабенко И. В., Тиньков С. А.	Представляет часть ресурсного потенциала предприятия, обеспечивающая непрерывность процесса хозяйственной деятельности, используемая однократно в целях обеспечения получения будущей экономической выгоды
Батурина Н. А.	Представлены тремя элементами: материально-производственными запасами, дебиторской задолженностью и денежными активами. Формируются за счет средств оборотного капитала, инвестируются для получения положительного экономического эффекта, заключающегося в достижении максимального уровня благосостояния собственников и увеличении результатов деятельности экономического субъекта
Бланк И. А.	Представляют используемую совокупность ресурсов в виде имущественных ценностей, необходимых для максимизации прибыли
Гаврилова А.Н, Попов А.А.	Возобновляемые с определенной регулярностью активы, обеспечивающие текущий процесс деятельности хозяйствующего субъекта, вложения в которые оборачиваются единожды в течение финансового года или производственного цикла.
Ковалев В. В.	Регулярно возобновляемые активы организации, обеспечивающие текущую деятельность, вложения в которые оборачиваются единожды в течение финансового года или производственного цикла в случае его превышении 12 месяцев
Piechowicz В.	Часть циклически повторяющихся операций хозяйственной деятельности в периоды, не превышающие одного года; включают активы различного характера.

Как уже было сказано ранее, каждый из авторов включает в понятие оборотных активов три основные характеристики. На наш взгляд, определение В. В. Ковалева наиболее полно и всесторонне характеризует данную категорию активов. В дальнейшем в данной работе будем отталкиваться от него.

Существует множество подходов к разделению оборотных активов. В таблице 3 представлены некоторые из них. Представленные в таблице классификации позволяют оценить оборотные активы организации с различных сторон. В данной работе оборотные активы будут классифицироваться согласно

данным бухгалтерского баланса. Выбранная классификация позволит всесторонне оценить эффективность управления каждым элементом оборотных активов предприятия.

Таблица 3 – Классификация оборотных активов [3, с. 84].

Признак	Характеристика
Согласно бухгалтерскому балансу	Запасы, НДС, дебиторская задолженность, финансовые вложение (краткосрочные), денежные средства и денежные эквиваленты
По абстрактному признаку	Средства труда, предметы труда, денежные средства,
(по отношению к реальной практической деятельности предприятия)	предметы обращения, средства в расчетах, отвлеченные активы
Функциональный признак	Материальные, нематериальные, финансовые активы.
По степени использования	Используемые и неиспользуемые активы
Признак принадлежности	Собственные, арендуемые, безвозмездно используемые активы
В зависимости от источников формирования	Валовые (включающие величины собственного и заемного капиталов) и чистые (включающие только величину собственного капитала).
По степени ликвидности	Абсолютно ликвидные, высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные активы.
В зависимости от назначения	Производственные и непроизводственные активы
По степени воздействия на активы	Активные и пассивные элементы активов
По характеру участия в различных видах деятельности	Операционные и инвестиционные активы
Согласно форме Бухгалтерского баланса	Материальные оборотные активы, дебиторская задолженность, средства в расчетах
По степени управляемости	Нормируемые и ненормируемые

Таким образом, управление оборотными активами исследуется во многих работах, исследования уточняются, а модели модифицируются. В основе методологии лежит понимание экономического смысла оборотных активов. От того, как классифицирует автор данную категорию, будет зависеть дальнейшее исследование.

В представленной работе была проведена четкая грань между понятиями оборотный капитал, оборотные средства и оборотные активы – понятия не являются тождественными и обладают разными характеристиками.

Оборотные активы можно охарактеризовать тремя элементами: они обладают потенциалом для обеспечения непрерывности процесса хозяйственной деятельности, потребляются однократно, а также используются для получения будущих экономических выгод.

Другими словами оборотные активы представляют потенциальные ресурсы организации, обеспечивающие непрерывность деятельности хозяйствующего субъекта, вложения в которые оборачиваются единовременно, и способные приносить экономические выгоды в будущем. В этом заключается их сущность и необходимость.

Классифицируют оборотные активы в зависимости от выбранного признака. От понимания экономической роли и выбора нужной классификации оборотных активов зависит эффективность их управления, что в конечном итоге влияет на финансовые результаты деятельности организации.

Список использованных источников

1. Муравьев А.Е. Формирование источников оборотных активов на предприятиях // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LIII международной студенческой научно-практической конференции. [Текст] М.: 2020. С.88-91.
2. Пономарева О.С., Теоретические аспекты разработки политики управления оборотными активами предприятия // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современный менеджмент: теория и практика». [Текст] М.: 2019. С. 54-57.
3. Руденко А.Г., Филиппова Т.А. Анализ системы управления оборотными активами предприятия // Материалы научно-практической конференции студентов: тезисы докладов «Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики». [Текст] М.: 2019. С. 10-13.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бесчастнова Наталья Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

Академия ВЭГУ, Россия, Уфа

Хабабутдинова Лейсан Радиковна

студентка, Академия ВЭГУ, Россия, Уфа

Модель характеризуется тем, что уменьшение величины (уровня) запасов до значения, равному или ниже RP , влечет за собой заказ на поставку сырья и материалов. Следствием достижения максимизации эффективности поставки является получение уровня запасов на максимальной величине MS . Если был достигнут уровень MS , а поставка следующего заказа затянулась, то необходимо использовать страховой запас, то есть уровень опускается ниже величины SS (при неблагоприятном исходе, данный уровень может быть близок к нулю). Стоит отметить, что модель носит исключительно искусственный характер.

Рассмотрев нормативы и оптимальную партию заказа, возникает вопрос, как финансировать данные величины. Так, в финансовом менеджменте выделяют три основных подхода финансирования оборотных активов: консервативный, умеренный и агрессивный. Рассматривая данные подходы, мы затрагиваем такие категории как уровень доходности и риск финансовой деятельности.

В работе Сироткина С. А. приведены методические подходы к управлению оборотными средствами, в том числе управление запасами [3]. Они представлены таблице 1.

Проанализировав таблицу 4 и сравнил с предложенной нами методикой расчета, мы видим, что не имеем возможности выбрать единственный методический подход с точки зрения финансирования.

Так, в нашем случае политика будет одновременно умеренной, поскольку в расчеты закладывается величина резерва, и агрессивной, поскольку понятие «минимум запасов» – это норматив запасов.

Таблица 1 – Методические подходы к управлению запасами [3].

Методический подход	Реализация на практике	Соотношение доходности и риска
Умеренный	Умеренное формирование резервов, исходя из расчета случаев типовых сбоев	Характеризуется средним уровнем доходности и риска
Консервативный	Характеризуется значительным завышением страховых и резервных запасов, исходя из допущений перебоев поставки и прочих форм форс-мажорных обстоятельств	Завышение влечет за собой потери, связанные с хранением запасов, что означает отвлечение средств из оборота. Снижается доходность, однако минимизируется уровень риска остановки производства
Агрессивный	Минимизация уровня запасов, исходя из предположений, что поставки будут производиться «точно в срок»	Характеризуется максимальным уровнем доходности; однако сбои поставок говорят о возможности остановки (задержки) производственного процесса

Таким образом, политика финансирования будет умеренно-агрессивной.

В рамках политики финансирования необходимо проводить анализ вложений в производственные запасы.

Одной из таких методик является представление запасов в отчетности. Это представление зависит от оценки запасов. Оценка запасов по наименьшей из двух величин регламентируется

Международным стандартом финансовой отчетности: себестоимости запасов или предполагаемой чистой цене продажи [3].

Себестоимость представляет совокупность затрат, связанных с приобретением, переработкой и прочими действиями, совершение которых позволяет довести запасы до необходимого состояния.

Справедливая стоимость запасов – сумма, на которую можно обменять запас при совершении сделки между хорошо осведомленными и желающими осуществить эту сделку сторонами.

Вложения могут быть представлены и дополнительно вовлеченными в оборот средствами. Расчет данного показателя производится по следующей формуле (формула 1):

$$\Delta_b C = (b_1 - b_0) \times m_1 = \Delta b \times m_1, \quad (1)$$

где $\Delta b C$ – сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если $\Delta b C < 0$;
сумма отвлеченных из оборота средств, если $\Delta b C > 0$;

b_0 – оборачиваемость запасов в базисном периоде;

b_1 – оборачиваемость запасов в отчетном периоде;

m_1 – однодневный фактический оборот в отчетном периоде.

Конечный анализ должен быть представлен ретроспективным анализом производственных и товарных запасов, который в работе В. В. Ковалева выполняется при помощи жестко детерминированной факторной модели для торгового предприятия.

Модель представляет собой функцию, состоящую из трех основных элементов: товарооборачиваемости отдельных товаров (товарных групп), структуры товарооборота, объема товарооборота. Модель позволяет определить влияние изменения отдельных факторов на общую величину товарных запасов. Модель представлена уравнением (формула 2):

$$\frac{\sum b_1 m_1}{\sum b_0 m_0} = \frac{\sum b_1 m_1}{\sum b_0 m_1} \times \frac{\sum b_0 m_1}{\sum \bar{b}_0 m_1} \times \frac{\sum \bar{b}_0 m_1}{\sum b_0 m_1}, \quad (2)$$

где b – время обращения i -й товарной группы;

m – однодневный товарооборот i -й товарной группы.

Особому контролю должны подвергаться залежалые и неходовые товары, испорченные товарно-материальные ценности, а также необходимо анализировать недостатки запасов.

Создание эффективных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью также является приоритетной задачей при разработке общей политики управления оборотными активами предприятия.

Грамотное управление дебиторской задолженностью позволяет организации функционировать максимально эффективно, избежать дефицита денежных средств.

Одним из признаков неэффективной политики управления дебиторской задолженностью является ее постоянное увеличение, которое может быть вызвано следующими причинами [2]:

- 1) Применением неэффективной кредитной политики (характеризуется получением недостоверной информации о сроках погашения дебиторами обязательств; проведением неэффективных мероприятий по устранению просроченной задолженности; неэффективным мониторингом сроков погашения дебиторской задолженности и причин ее увеличения; несогласованностью между отделами (аналитическим отделом, отделом кредитования, бухгалтерским отделом) решений, касающихся выдачи кредита);
- 2) Увеличением объема продаж;
- 3) Неплатежеспособностью клиентов (характеризуется неэффективностью проводимого анализа платежеспособности покупателей).

Важность определения мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженностью очевидна: иммобилизированные средства в оборотных активах не только не участвуют в текущей деятельности, но и существенно влияют на финансовые результаты предприятия.

Данный вопрос исследуется многими авторами (Yevtushenko N. O., Kontus E., Ковалев В.В.), однако нет единого мнения о том, как достичь наиболее эффективного управления дебиторской задолженностью.

В основу системи поетапного управління дебиторської задолженностью легла работа Yevtushenko N. O., дополненная идеями Kontus E. и Ковалева В. В. Более наглядно система представлена в таблице 5.

Таблица 2 – Система поэтапного управления дебиторской задолженностью [1].

Название этапа	Описание этапа
Анализ дебиторской задолженности предшествующего периода	Анализ таких показателей как среднегодовой размер среднегодовой срок погашения, расчет относительного показателя в общей структуре к показателю прибыли от операционной деятельности. Анализ индексов состояния дебиторской задолженности (коэффициент обращения, срок ликвидации задолженности, срок взыскания).
Формирование принципов кредитной политики в соответствии с требованиями потребителей	Выбор типа кредитной политики (консервативная, умеренная, агрессивная).
Формирование системы кредитных условий	Параметры формируются на основе выбранного типа кредитной политики, к ним относят: кредитный лимит; предельный срок взыскания дебиторской задолженности; шкала нормативной доходности; шкала скидок.
Определение этапов оценки покупателей и разграничение условий предоставляемых кредитов	Создание мероприятий по оценке платежеспособности (анализ кредитной истории покупателя).
Формирование процедур по выставлению счета	Максимальный период выставления счета в зависимости от объема продаж; необходимо учитывать компонент сезонности.
Формирование мер по ликвидации дебиторской задолженности	Порядок передачи требований в суд, установление штрафов, условия прекращения поставок продукции.
Формирование условий создания резервов по сомнительным долгам	Выбор одного из способов: интервальный, экспертный, статистический.
Формирование мероприятий по рефинансированию дебиторской задолженности	К таким формам относят факторинг, дисконтирование нот.
Формирование эффективной системы контроля	Проведение мониторинга деятельности.

Не менее важным направлением является обеспечение предприятия эффективным управлением денежными потоками. Авторы считают [2], что контролируя деятельность и оценивая эффективность управления организации,

необходимо знать, по каким видам деятельности происходит обеспечение основного объема денежных поступлений и расходов.

Более подробная информация об этапах управления денежными потоками представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Этапы управления денежными потоками [2].

Название	Характеристика этапа
Анализ	Проведение анализа необходимо ввиду изучения недостатка или излишка денежных средств; изучения источников их поступлений и направления использования. Анализ проводится двумя методами: прямой метод (анализ начинается с выручки) и косвенный методы (анализ начинается с прибыли).
Прогнозирование и планирование	Планирование включает составление бюджета денежных средств и платежный календарь;
Расчет финансового цикла	Финансовый цикл — это период времени от момента оплаты поставщикам материалов до момента получения денежных средств от покупателей (заказчиков) за реализованную продукцию. Другими словами, период времени, характеризующийся погашением кредиторской задолженности и одновременным погашением дебиторской задолженности Длительность финансового цикла: $ДФЦ = ПОЗ + ПОДЗ - ПОКЗ$; где ДФЦ — продолжительность финансового цикла предприятия, в днях; ПОЗ — период оборота запасов предприятия, в днях; ПОДЗ — средний период оборота текущей дебиторской задолженности, в днях; ПОКЗ — средний период оборота текущей кредиторской задолженности, в днях.

В РФ область управления на основе финансовых инструментов недостаточно изучена. В том числе стоит отметить, что российские стандарты бухгалтерской финансовой отчетности не предусматривают выделение данной категории в качестве оборотных активов. Однако международные компании составляют свою отчетность в соответствии с МСФО, которые требуют раскрытия строки «Финансовые инструменты».

Финансовые инструменты приобретают все большее развитие на территории РФ, что говорит о важности грамотного управления ими.

Как было сказано ранее, данная область не изучена и нет разработанной методики эффективного управления финансовыми инструментами. Однако

вышеприведенное определение делает акценты на таких понятиях как «изменение» и «будущем». Как изменение чего-либо, так и расчеты, которые будут производиться в будущем, неразрывно связаны с риском. Следовательно, для эффективного управления финансовыми инструментами необходимо провести оценку рисков и минимизировать их. Приведенное в МСФО определение финансового инструмента позволяет разработать следующую систему оценки рисков (таблица 4).

Таблица 4 – Система оценки рисков финансовых инструментов [3].

Категория риска	Расчет
Риск изменения процентной ставки	Проведение гэп-анализа (разность между суммой длинных и суммой коротких позиций чувствительным изменению процентных ставок, определенных для каждого временного периода).
Риск изменения цены товара (расчет величины рыночного риска)	$ПР = СПР + ОПР$, где ПР – процентный риск; СПР – специальный процентный риск, то есть риск неблагоприятного изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов; ОПР – общий процентный риск, то есть риск неблагоприятного изменения справедливой стоимости производных инструментов, связанного с рыночными колебаниями процентных ставок.
Риск изменения обменного курса валют	Использование метода VaR (value at risk): $VaR = (\alpha * \sigma - \mu) * A_p$, где α – пороговое значение вероятности; σ – стандартное отклонение доходности актива; μ – среднее значение доходности актива; A_p – стоимость актива.
Риск изменения индекса цен	
Риск изменения ставок кредитного рейтинга	

Управление краткосрочными финансовыми вложениями является неотъемлемой частью политики управления оборотными активами.

Как и в случае с управлением финансовыми инструментами, конкретных методик по управлению краткосрочными финансовыми вложениями нет.

Управление краткосрочными финансовыми вложениями является неотъемлемой частью политики управления оборотными активами.

Как и в случае с управлением финансовыми инструментами, конкретных методик по управлению краткосрочными финансовыми вложениями нет.

Некоторые источники определяют набор мероприятий, необходимых для осуществления управления краткосрочными финансовыми вложениями, к ним относят следующие [3]:

1) Разработка инвестиционных стратегий, включающая выбор финансовых рынков и соответствующих этим рынкам финансовых инструментов, определение структуры финансовых портфелей, оценку рисков и способы их страхования (хеджирования).

2) Проведение тщательного инвестиционного анализа, позволяющего выявить критерии распределения активов по инвестиционным портфелям;

3) Мониторинг финансовых инструментов;

4) Разработка и организация информационно-аналитического обеспечения.

Процесс управления оборотными активами позволяет оптимизировать их размеры. Одним из элементов управления является нормирование. Оно позволяет не только выявить внутренние резервы предприятия, но и способствует достижению высоких результатов деятельности.

Текущая деятельность невозможна без оборотных активов, именно поэтому важно исследовать вопросы управления ими. Акцентируется внимание на необходимости правильной классификации активов и рационального выбора источников формирования. Было отмечено, что для достижения наибольшего положительного эффекта управления оборотными активами необходимо одновременно использовать несколько методик. Все вышеперечисленное является основой политики управления оборотными активами и требует тщательной оценки.

Таким образом, управление оборотными активами является важной составляющей деятельности любой организации – это обуславливается множеством исследований в данной области. В первую очередь это связано с тем, что оборотные активы представляют собой потенциальные ресурсы организации.

Методологические подходы к исследованию вопросов управления оборотными активами основываются на экономическом содержании оборотных активов, их классификации и характеристике.

Процесс управления оборотными активами позволяет оптимизировать их размеры для достижения наибольшей эффективности их использования. С помощью нормирования как элемента управления можно выявить не только внутренние резервы предприятия, но и поспособствовать достижению высоких результатов деятельности.

Для достижения наибольшей эффективности разрабатывается система управления оборотными активами, в основе которой лежат несколько методик управления. В дальнейшем производится ее оценка, позволяющая выявить недостатки в управлении.

Одним из методов осуществления оценки эффективности управления оборотными активами является проведение коэффициентного анализа. В его основе лежит расчет коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, а также структурных показателей (в случае расчета отдельных коэффициентов оценки эффективности управления дебиторской задолженностью).

Отдельную группу составляют финансовые инструменты и краткосрочные финансовые вложения – для первых оценивается эффективность хеджирования, для вторых рассчитывается доходность.

Текущая деятельность невозможна без оборотных активов, именно поэтому важно исследовать вопросы управления ими. Акцентируется внимание на необходимости правильной классификации активов и рационального выбора источников формирования. Было отмечено, что для достижения наибольшего положительного эффекта управления оборотными активами необходимо одновременно использовать несколько методик. Все вышеперечисленное является основой политики управления оборотными активами и требует тщательной оценки.

Для этого используются коэффициентный анализ, включающий расчет коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, оценка эффективности хеджирования для финансовых инструментов и расчет доходности для краткосрочных финансовых вложений.

Таким образом, эффективное управление оборотными активами влияет на результаты деятельности организации, а оценка управления позволяет выявить недостатки.

Список использованных источников

1. Муравьев А.Е. Формирование источников оборотных активов на предприятиях // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LIII международной студенческой научно-практической конференции. [Текст] М.: 2020. С.88-91.
2. Пономарева О.С., Теоретические аспекты разработки политики управления оборотными активами предприятия // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современный менеджмент: теория и практика». [Текст] М.: 2019. С. 54-57.
3. Руденко А.Г., Филиппова Т.А. Анализ системы управления оборотными активами предприятия // Материалы научно-практической конференции студентов: тезисы докладов «Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики». [Текст] М.: 2019. С. 10-13.

Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Дядик Т.В., к.е.н., доцент

Загребельна І.Л., к.е.н., доцент

Павелко А.О., здобувач СВО Магістр спеціальності 051 Економіка
Полтавський державний аграрний університет

Для здійснення успішної діяльності будь яке підприємство повинно бути забезпечене необхідним виробничим потенціалом, трудовими, матеріальними ресурсами, основними засобами. Забезпеченість підприємств основними засобами, більш повне і ефективно їх використання, своєчасне постачання необхідними матеріалами і сировиною відповідного асортименту і якості, безсумнівно, є найважливішою умовою виконання виробничої програми. В той же час головним стратегічним ресурсом організації в даний час є персонал, адже від рівня кваліфікації та професійної підготовки працівників у вирішальній мірі залежать результати діяльності підприємства. Прибуткова діяльність і конкурентоспроможність сучасного підприємства значною мірою зумовлюється якістю, кваліфікацією та ініціативністю його працівників [1].

Трудові ресурси підприємства – це, перш за все працівники, які мають певну професію і кваліфікацію, а конкурентоспроможність кожного підприємства та результати його діяльності багато в чому залежать від якості та ефективності використання трудових ресурсів. Якісна характеристика трудових ресурсів підприємства визначається ступенем професійної і кваліфікаційної придатності його працівників для виконання ними робіт і її основними показниками є: економічні показники – складність праці, кваліфікація працівника, галузь використання, умови праці, виробничий стаж; особистісні

показники – комунікабельність, відповідальність, активність, дисциплінованість, сумлінність, оперативність; організаційно-технічні показники – привабливість праці, насиченість устаткуванням, рівень технологічного оснащення виробництва; соціально-культурні показники – корпоративна культура, соціальна активність, загальнокультурний і моральний розвиток тощо. Ефективність використання трудових ресурсів характеризується, перш за все, продуктивністю праці, яка є одним з ключових понять економіки та в загальному вигляді визначає ступінь ефективності виробництва товарів і послуг. Це загальна характеристика, що виражається в таких економічних одиницях, як кількість або вартість. Вони засновані на вимірах, що проводяться на різних рівнях – працівника, підприємства, сектора економіки, всієї економіки, і розраховуються як відношення одиниць обсягу використаного праці до використаного зробленому продукту. Основними показниками продуктивності праці на рівні підприємства є показники виробітку та трудомісткості продукції. Продуктивність праці відображає взаємодію багатьох факторів, таких як технологія, інвестиції, завантаження виробничих потужностей, управлінські здібності, кваліфікація і мотивація до праці.

Ефективне управління трудовими ресурсами підприємства залежить в значній мірі від соціально-економічних чинників та проведення організаційних заходів, спрямованих на підбір, збереження, підвищення рівня кваліфікації співробітників, а також забезпечення їм гідного рівня добробуту та якості життя. З цієї причини пошук факторів і резервів зростання результативності формування і використання трудових ресурсів, а також оптимального прогнозування і планування витрат на оплату праці і рівня соціальних відрахувань визнаються пріоритетними завданнями управління персоналом будь якого підприємства. Застосування прийомів і методів оцінки трудових ресурсів, ефективного використання фонду робочого часу і фонду заробітної плати з використанням системи аналітичних показників дозволяє вирішити

цілий ряд найважливіших завдань в рамках розвитку економіки праці та соціально-трудова відносин.

Середньооблікова чисельність штатних працівників в Україні зменшилась за досліджуваний період майже на 3 млн. осіб (2819 тис.), збільшилися показники і найму і звільнення працівників, проте вищим є коефіцієнт звільнення за весь період (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників забезпеченості, руху працівників та заробітної плати в Україні, 2010-2019 рр.

Роки	Середньо-облікова кількість штатних працівників, тис. осіб	Коефіцієнт обороту робочої сили		Середньомісячна заробітна плата		
		по прийому	по звільненню	номінальна		реальна
		у % до середньооблікової кількості штатних працівників		гривень	у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	у % до попереднього року
2010	10 262	25,0	27,7	2 250	244,0	110,2
2011	10 083	28,3	30,5	2 648	263,7	108,7
2012	10 123	26,1	29,9	3 041	268,2	114,4
2013	9 720	26,6	30,3	3 282	269,5	108,2
2014	8 959	22,8	30,3	3 480	285,7	93,5
2015	8 065	24,0	30,2	4 195	304,4	79,8
2016	7 868	26,1	29,2	5 183	323,9	109,0
2017	7 679	30,5	31,8	7 104	403,2	119,1
2018	7 661	29,2	31,6	8 865	461,5	112,5
2019	7 443	28,2	32,7	10 497	499,4	109,8
2019 до 2010, +,-	-2 819	3,2	5,0	8 246,8	255,4	-0,4

¹ Дані за 2010-2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, з 2015 року – також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: [2]

Витрати на персонал в даний час є однією з головних складових собівартості продукції, тому від ефективності управління трудовими ресурсами безпосередньо залежить фінансовий результат організації. Головна складова цих витрат – заробітна плата зросла за цей же період на 8,2 тис. грн і становила у 2019 р. 10497 грн. Оцінюючи значення показників руху персоналу, треба враховувати, що хоча висока ступінь сталості персоналу в цілому позитивно характеризує корпоративну культуру підприємства, проте зміни в технологіях, видах діяльності, номенклатурі продукції, що випускається, організаційній структурі підприємства можуть викликати об'єктивну необхідність заміни персоналу. Це призводить до підвищення показників руху персоналу і зниження показників сталості кадрів, тому одночасно з аналізом показників руху персоналу необхідно оцінювати зміну його якості – рівень кваліфікації, освіти, вік, рівень продуктивності праці.

Основними напрямками підвищення ефективності використання трудових ресурсів з боку керівництва підприємства є: посилення матеріального стимулювання розширення структури та збільшення витрат на персонал; скорочення плинності кадрів; створення сприятливого клімату та корпоративної культури в колективі; сприяння перепідготовці та підвищення кваліфікації співробітників; проведення ефективної кадрової політики.

В даний час основними факторами, які перешкоджають ефективному розвитку і функціонуванню трудових ресурсів, є невідповідність попиту і пропозиції на кваліфіковану працю і певні спеціальності, недостатнє державне регулювання зайнятості та необхідність вдосконалення трудового законодавства з урахуванням інтересів не тільки роботодавців, але й працівників. На державному рівні має бути забезпечено взаємодію провідних підприємств і керівників державних корпорацій з державними закладами вищої освіти з метою виявлення потреби в певних фахівцях і їх підготовки за спеціальними освітніми програмами. Реалізація даних заходів сприятиме підвищенню ефективності розвитку і використання трудових ресурсів.

Державне управління трудовим потенціалом передбачає вирішення таких основних завдань: забезпечення науково обґрунтованого відтворення населення; досягнення раціональної зайнятості населення, тобто створення умов, при яких задовольняється потреба людей в роботі і навчанні; забезпечення галузей і сфер народного господарства робочою силою, кількість і якість якої відповідало б реальним потребам; раціональне і ефективне використання трудового потенціалу та окремих груп населення (молоді, жінок, пенсіонерів, соціально-вразливих категорій населення). Усі труднощі використання трудових ресурсів повинні вирішуватися комплексно, з урахуванням всіх економічних, соціальних і демографічних проблем. В сфері освіти повинна вестися активна пропаганда тих професій і спеціальностей, які необхідні для розвитку регіонів. В даний час особлива увага направлена на розвиток інноваційної політики в усіх галузях народного господарства, тому рішення даної проблеми можливе шляхом надання державної підтримки малим та середнім інноваційним організаціям в рамках державних програм.

Таким чином, перспективи розвитку економіки держави пов'язані з активізацією використання наявного ресурсного потенціалу праці при одночасному підвищенні якості трудових ресурсів та рівня управління ресурсокористуванням. Стан і ефективне використання трудових ресурсів країни, в кінцевому рахунку, визначить наявність і ефективність використання матеріальних чинників суспільного виробництва в процесі досягнення стабільного економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Писаренко С.В., Дядик Т.В., Бих С.М. Інноваційні методи управління персоналом як чинник формування його конкурентоспроможності. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. Збірник наукових праць. Випуск 41. 2020. С. 61-68. URL: <https://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/41-2020/11.pdf> (дата звернення 26.09.2021).
2. Державна служба статистики України: Інтернет видання. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.09.2021).

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ

Кізілов Д. В.

студент групи ФМД 20-1

Університету державної фіскальної служби України

Науковий керівник: **Козій Н. С.**

к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків

Університету державної фіскальної служби України

На прикладі практики бюджетного процесу в Україні, державний бюджет постійно стає похідною від індивідуалістичних міркувань та від безвідповідальності основних політичних гравців, що порушує з року в рік питання бюджетної ліквідності та припустимого обсягу дефіциту. Завдяки чому з'являється необхідність забезпечення стабільної роботи виконавчої та законодавчої гілок влади в Україні. Лише в даних обставинах можна втілити у життя ефективну систему управління бюджетним дефіцитом.

В Україні дефіцит бюджету став довготривалим явищем і погіршив стабільність державних фінансів. Бюджетний дефіцит зменшив обсяг заощаджень фізичних та юридичних осіб по всій країні, що призводить до зростання процентних ставок та скорочення доступу приватного сектора до кредитних ресурсів. Результатом є збільшення курсу національної валюти, що веде до зменшення імпорту та експорту та зростання інфляції. Така ситуація призводить до дефіциту платіжного балансу, а довгостроковий вплив - зниження інвестиційної діяльності та зменшення іноземних інвестицій.

Девальвація курсу національної валюти призводить до зростання сум сплачених відсотків за борговими зобов'язаннями, а отже, провокує збільшення

видатків бюджету та його дефіциту. Наприклад, зниження курсу української валюти у 1999 р. на 52% призвело до збільшення зовнішнього державного боргу на 22 млрд грн, а в 2008 р. — на 31,4 млрд грн. Водночас ревальвація курсу є причиною обмеження експортних можливостей країни, а отже, не сприяє збільшенню надходжень до бюджету від оподаткування вітчизняного експорту. Прикладом цього є ситуація, що мала місце в 2005 р. та 2008 рр., коли внаслідок необґрунтованої та неочікуваної ревальвації гривні спостерігалось недонадходження коштів до Державного бюджету України та було втрачено конкурентоздатність вітчизняних експортерів[1].

Ефективна фінансова політика повинна базуватися на оптимізації фінансових ресурсів держави та їх ефективному використанні. Прикладом може стати досвід провідних країн світу, у більшості з яких діють фінансові правила, що передбачають незмінні обмеження бюджетних параметрів.

Наприклад, у Великобританії прийнято "Золоте правило", згідно з яким державні запозичення використовуються лише для інвестиційних цілей протягом економічного циклу, а не для фінансування поточних видатків, і "Правило стійкості інвестицій", згідно до якого співвідношення чистого державного боргу до ВВП має бути стабільним та умовним. Проте, Японія та Нідерланди часто використовують правила державних фінансів для визначення поточного балансу бюджету, який, пов'язаний з Україною. Крім того, в контексті поглиблення глобальної економічної рецесії державна політика має зосередитися на комплексній підтримці вітчизняних виробників, забезпечити стабільність банківської системи та збалансувати монетарну політику національного банку.

Французький уряд для того, щоб скоротити дефіцит у 2015—2017 рр. прийняв рішення застосувати такі дії: збільшити податкове навантаження, посилити боротьбу з шахрайством, ухиленням від сплати податків і збільшити надходження до Пенсійного фонду, скорочення витрат на 15 млрд євро,

підвищення податку на додану вартість. Завдяки проведенню структурних реформ, що сприяють економічному зростанню та збільшенню рівня зайнятості населення, уряд скоротив дефіцит бюджету.

План фінансової стабілізації на 2015-2017 рр. стосувався економії видатків у сумі 50 млрд євро до 2017 р. для того, щоб привести показник дефіциту бюджету відповідно до загальноєвропейських норм — 3% ВВП. Економію коштів передбачалося проводити за рахунок скорочення видатків на утримання центрального апарату держави — 18 млрд. євро, систему соціального захисту та підтримки населення — 11 млрд. євро, систему медичного страхування — 10 млрд. євро, місцеві бюджети (муніципалітети, департаменти, регіони) — 11 млрд. євро. За рахунок впровадження додаткових податків для домашніх господарств та підприємств планувалося отримати 3 млрд євро[2].

Зокрема оподаткування 10% надбавки до пенсії для французів, що мають троє і більше дітей, дозволило отримати 1,2 млрд євро додатково. Уряд Іспанії спланувало скоротити питому вагу державних витрат у ВВП з 44,4% у 2014 р. до 40,1% у 2017 р. У середньостроковому плані уряд вирішив скороти виплати з безробіття та деякі інші соціальні виплати, здійснити пенсійну реформу, реформу ринку праці, впровадить нові спеціальні та екологічні податки.

У Великобританії уряд планував збалансувати бюджет у 2018-2019 рр. порівняно із дефіцитом бюджету у 2015 р. у понад 5% ВВП. Для досягнення цієї мети в середньостроковій перспективі необхідно:

- поступово скорочувати державні витрати та позики для забезпечення економічної стабільності та реформувати національну пенсійну політику, запровадивши нові формули щодо тривалості життя у Великобританії. Тому пенсійний вік слід поступово збільшувати до 69 років, що дозволить скоротити державні видатки на 400 мільярдів фунтів стерлінгів та зменшити дефіцит бюджету шляхом забезпечення збалансованої податкової політики. План полягає у досягненні цієї мети шляхом посилення контролю за випадками ухилення від сплати податків;

- забезпечити контроль за фінансовою дисципліною шляхом посилення боротьби з шахрайством та помилками у системі соціального забезпечення [3].

Для України доцільно вибрати стратегію стабілізації державних фінансів виходячи з необхідності збалансування бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх (інституціональних та макроекономічних) і зовнішніх (глобалізаційних) чинників. Тобто пріоритетом для уряду має бути завершення реалізації реформ, спрямованих на модернізацію економіки та розбудову суспільних інститутів[4, с. 110]. При цьому бюджетна (фіскальна) політика має бути спрямована на відновлення політичного простору (що дасть змогу усунути негативний вплив інституціональних чинників), забезпечення фінансовими ресурсами необхідних трансформацій у суспільстві з одночасною підтримкою відновлення і перспектив економічного зростання у довгостроковому періоді за рахунок посилення жорсткості бюджетних правил і вимог до виділення бюджетних коштів [5].

Підсумовуючи вищезазначене, можна дійти висновку, що вплив бюджетних процесів на економічну ситуацію в країні є основоположною віхою визначення та проведення макроекономічної стабілізаційної політики. Класичний спосіб зменшення бюджетного дефіциту — це збільшення доходів бюджету, скорочення видатків та пошук неінфляційних джерел фінансування дефіциту бюджету.

Однак необхідно розглянути позитивні та негативні сторони застосування кожного засобу та сформулювати ефективні заходи для стимулювання скорочення дефіциту національного бюджету за допомогою цих засобів. Основні заходи щодо покращення процесу балансу національного бюджету України включають: покращення нагляду та юридичного забезпечення бюджетного процесу, використання передових методів бюджетного планування та нагляду, покращення трансфертної політики та підвищення ефективності

трансфертних платежів, а також пошук фактичних резервів для збільшення доходів.

Список використаних джерел

1. Паславський А. Р. «Вплив бюджетного дефіциту та державного боргу на економічне зростання. Досвід розвинених країн та країн що розвиваються» [Електронний ресурс] / Паславський А. Р.. – 2017. – URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/21732/1/%D0%9F%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf.
2. Мацедонська Н.В. Зарубіжний досвід управління бюджетним дефіцитом / Мацедонська Н.В.. *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – №3. – С. 732–735. –
3. Мацедонська Н.В. Проблема дефіциту бюджету України та шляхи його збалансування / Н.В. Мацедонська, В.К. Вовк . *Ефективна економіка та менеджмент: теорія і практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 14–15 листопада 2014 р.)*. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 89–92.
4. Адонін С.В., Особливості дефіциту державного бюджету України на сучасному етапі / Адонін С.В., Ізюмська В.А. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. – 2016. – С. 108–111.- URL: <http://www.vestnik-ekonom.mgu.od.ua/journal/2016/19-2016/24.pdf>
5. Кробинець Г.В. Управління бюджетним дефіцитом: вітчизняна практика та найкращий зарубіжний досвід / Кробинець Г.В., Коляда Т.А. *Економіка і суспільство*. – 2018. – С. 112 – 119.

НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ ЄВРОСОЮЗУ

Кізілова В. О.

студентка групи ФМД 20-1

Університету державної фіскальної служби України

Науковий керівник: **Козій Н. С.**

к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків

Університету державної фіскальної служби України

Наявна модель економіки України, яка сформувалася на зламі минулої соціалістичної моделі, і досі характеризується недостатністю розвитку конкуренції – основного інструмента ринкової економіки. Особливе місце у розбудові сучасної національної економіки належить реформуванню податкової системи, оскільки її складові елементи – податки та збори – здатні забезпечувати державу необхідними фінансовими ресурсами, але нині в Україні вона має суттєві недоліки, що потребують системного аналізу та негайного усунення.

Питанню реформування податкової системи України та залученню позитивного світового досвіду в цій сфері присвячено багато робіт вітчизняних фахівців-економістів. Зокрема необхідно відмітити праці В. Андрущенка, Г. Василевської, В. Гейця, А. Крисоватого, І. Луніної, А. Соколовської, В. Федосова, А. Чуприної та інших. Однак поза увагою дослідження залишають нові тенденції розвитку оподаткування в умовах глобалізації та їх практичне застосування у вітчизняній податковій системі.

Інтеграція податкової системи України до вимог Європейського союзу є необхідним, але складним і трудомістким процесом. Обов'язковість зумовлена

тим, що через податки перерозподіляється значна частина валового внутрішнього продукту. При розбіжностях в оподаткуванні цей перерозподіл набуває міждержавного характеру і не буде сприяти стабільному економічному розвитку держави. Тому Європейський вибір України вимагає на першому етапі досягнення гармонізації умов оподаткування за основними податками, які можуть перешкоджати вільному міждержавному руху товарів, робіт, послуг, капіталів і робочої сили. До числа таких податків слід віднести податок на додану вартість, мито, акцизний збір, податок на прибуток, які складають основу податкової системи України.

Адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС - тривалий і поступовий процес, що вимагає вивчення чинного податкового законодавства в країнах ЄС, проведення порівняльного аналізу з метою створення умов для рівноправного партнерства України з ЄС, поліпшення умов діяльності іноземних компаній в Україні і створення сприятливого інвестиційного клімату[1].

Гармонізацію податкового законодавства, яка зовні сприймається як зниження податкового тиску, зумовлюють дві групи причин:

1. Потреба у підвищенні конкурентоспроможності європейських економік у протистоянні з іншими «центрами» світової економіки.

2. Привабливість податкової конкуренції, передусім для бідніших країн. Упродовж 60-90-х років ХХ ст. посилення соціальної орієнтації західноєвропейських економік зумовило істотне збільшення урядових видатків, що супроводжувалося відчутним посиленням податкового тиску.

Основні напрями гармонізації податкового законодавства мають передбачати уніфікацію:

- ставок ПДВ та акцизів;
- нарахувань на фонд заробітної плати (або коштів праці);
- ставок індивідуального та корпоративного прибуткового оподаткування;
- правил оподаткування інвестиційного доходу;

– адміністрування податкової системи.

Важливо зазначити, що європейська податкова гармонізація підкоряється також таким принципам як «пропорційність» і «субсидіарність». Інститути ЄС не мають права самостійно встановлювати норми оподаткування, без їх попереднього узгодження з країнами-членами ЄС[2].

Стандарти оподаткування в країнах-членах Європейського Союзу нині є певними орієнтирами у становленні елементів податкової системи України, яка формувалася еволюційним шляхом (впливає з аналізу наукових робіт). Найуспішнішими ініціативами з нашої точки зору є: гармонізація податкового та бухгалтерського обліку; електронне адміністрування деяких податків; запровадження електронних форм податкової звітності; спрощення реєстрації платників податків; створення системи електронних сервісів для платників податків тощо. Однак залишається невирішеним питання «спрощення системи платежів, перегляду ставок інших податків з метою недопущення значного податкового тягаря і негативного впливу на ринки праці та капіталу»[3].

Гармонізація оподаткування у межах ЄС залишається важливим завданням для України, що створює підґрунтя для набуття нею членства в ЄС. Ці процеси визначено Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [4], що також забезпечують подальше формування цілісної світової економічної системи.

Нині податкова реформа України націлена на перехід від контролюючої функції фіскальних органів до обслуговуючої ролі, зменшення кількості податків, їх розміру та спрощення порядку розрахунку і сплати, впровадження електронних сервісів для платників податків [5]. Для більшості країн ЄС характерне встановлення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян, коли до більших за обсягами доходів застосовуються вищі ставки податків. Пропорційна шкала, за якої розмір ставки не залежить від величини бази

оподаткування, діє лише у деяких східноєвропейських країнах (Болгарії, Чехії, Естонії, Латвії, Литві, Угорщині та Румунії).

Виходячи з вище наведеного можна сформулювати основні шляхи та напрямки удосконалення податкової системи України, які в свою чергу буде сприяти створенню необхідних умов для гармонізації: 1. Спрощення податкової системи та податкових процедур при одночасному посиленні податкової дисципліни і відповідальності. 2. Забезпечення привабливості українського податкового законодавства для іноземних капіталів. 3. Кардинальне поліпшення соціальної функції оподаткування для підвищення соціально-економічної стійкості в суспільстві і в країні в цілому. 4. Повна ліквідація шляхів і методів ухилення від сплати податків і детінізація. 5. Встановлення ставок податків в розмірах, які були б співвіднесені з рівнем одержуваного доходу, з метою зниження податкового тиску. 6. Залучення досвіду розвитку закордонних країн, але не механічне копіювання, а творче осмислення, яке спирається на глибоке вивчення історії розвитку та сучасного стану економіки України.

З метою адаптації вітчизняної податкової системи до європейських стандартів в перспективі необхідно:

- підвищення ставок акцизного збору на алкоголь і тютюнові вироби, адже акцизний збір в Україні представляє лише 8-10% загальних податкових надходжень. Високі ставки акцизного збору дозволять зменшити надходження від ПДВ, які навпаки є завищеними;
- введення більш диференційованих ставок ПДФО;
- зниження нарахувань на заробітну плату.

Такі заходи наблизять вітчизняну податкову систему до європейських вимог і полегшать реалізацію ряду цілей податкової політики: стимулювання економічного розвитку і структурної перебудови, заохочення інвестицій, стимулювання зайнятості, підвищення добробуту населення і розвиток людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Булешна В. А. Сучасні тенденції розвитку економіки, фінансів, обліку та права [Електронний ресурс] / Булешна В. А. *International scientific-practical conference.* – 21. – URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/21%20%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B4%D0%B0_%D0%B7%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf
2. Рижикова Н.І. Податкова політика України в умовах гармонізації податкового законодавства до вимог європейських стандартів [Електронний ресурс] / Рижикова Н.І. *Вестник.* – 2018. –URL: <http://dSPACE.khntusg.com.ua/bitstream/123456789/3907/1/18.pdf>.
3. Підсумки розвитку наукової думки: 2018 : зб. наук. праць «ЛЮГОΣ» з матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., м. Івано-Франківськ, 5 грудня, 2018 р. Вінниця : ГО «Європейська наукова платформа», 2018. Т. 5.
4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 27 черв. 2014 р. *Офіц. вісн. України.* 2014. № 75, т. 1. С. 83.
5. Іванова О.В. Напрями адаптації податкового законодавства України до законодавства ЄС / Іванова О.В. // *Юридичний науковий електронний журнал.* – 2019. – С. 294–297. – URL: http://www.lsej.org.ua/5_2019/72.pdf

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ В УМОВАХ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ НА IPO

Куляша Марина Юрївна

магістр 1 курсу

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Ромашко Ольга Миколаївна

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет

Український бізнес розвивається в умовах економічної нестабільності, відкритих кордонів, міжнародної співпраці, високонасиченого конкурентного середовища, що потребує використання значної кількості ресурсах. Один із шляхів їх залучення на довгострокову перспективу – це іноземні інвестиції, що можуть бути отримані, в т.ч. через вихід з IPO на міжнародні біржі.

Відповідно до національного чинного законодавства, первинне розміщення цінних паперів (в міжнародній практиці відоме як «IPO») – це розповсюдження емітентом цінних паперів, які за умовами випуску та обсягом прав ще не перебували в обігу [1]. Це публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами суб'єкта господарювання, що робиться даним суб'єктом вперше на фондовій біржі. Реалізація механізму IPO відкриває перед українськими компаніями значні можливості розвитку, у т.ч. доступ до довгострокових інвестицій, угод M&A, більший захист державою інтересів компанії та іноземних акціонерів, зростання капіталізації та вартості компанії, диверсифікація, зменшення ризиків та інше [2]. Оскільки IPO є інструментом розвитку, тому він і приваблює менеджмент та власників українського великого бізнесу.

Фондові біржі в обов'язковому порядку публікують вимоги, яким повинна відповідати компанія, яка має намір вийти в лістинг даної біржі. Як правило, ці вимоги групуються у три види [3, с. 155]:

- 1) вимоги щодо захисту інтересів інвесторів;
- 2) вимоги щодо управлінської структури та менеджменту;
- 3) вимоги щодо фінансового звітування.

Компанія, яка планує вийти на IPO і таким чином залучити інвесторів, повинна подати звітність, складену відповідно до визначених біржею стандартів бухгалтерського обліку, як правило, за останні три роки (якщо інше не визначено біржею). Подана звітність подається разом з висновком аудитора щодо неї. Вимоги до річної фінансової звітності, необхідності та періодичності подання проміжних звітів, дотримання обраних стандартів бухгалтерського обліку – все це дозволяє біржі урізати ризики для майбутніх інвесторів.

Для розуміння того, які вимоги щодо фінансової звітності висуваються до компаній, що бажають вийти на IPO, були досліджені та порівняні установчі документи п'ятнадцяти великих фондових бірж світу. Інформація вміщена у таблиці 1, де окремо виділені факти використання МСФЗ.

Таблиця 1. Правила фінансового звітування на окремих фондових біржах

№	Біржа	Вимоги до фінансової звітності, що містяться в правилах біржі	Застосовуваний стандарт
1	2	3	4
1	Варшавська фондова біржа	Якщо емітент зареєстрований в ЄС, звітність складається відповідно до МСФЗ. Якщо емітент зареєстрований поза ЄС, звітність складається за МСФЗ або стандартами, які Європейська комісія визнала еквівалентними	МСФЗ або GAAP (США, Індії, Японії, Канади, Китаю, Південної Кореї)
2	Фондова біржа Торонто	Звітність складається відповідно до МСФЗ, які застосовуються в Канаді	МСФЗ
3	Токійська фондова біржа	Звітність складається відповідно до GAAP Японії або інших стандартів, які Агентство фінансових послуг Японії вважає допустимими	GAAP Японії або визнані Агентством фінансових послуг Японії еквівалентні стандарти
4	Фондова біржа Таїланду	Звітність складається відповідно до одного зі стандартів: 1. Тайські стандарти бухгалтерського обліку 2. МСФЗ 3. Стандарт, який визнаний місцевою біржою	Тайські стандарти, МСФЗ або інші стандарти, визнані місцевою біржою
5	Іспанська фондова біржа	Звітність складається відповідно до МСФЗ або, якщо емітент зареєстрований за межами ЄС, звітність складається відповідно до МСФЗ або GAAP, які визнані на міжнародному рівні (Японії чи США)	МСФЗ або GAAP (Японії, США)
6	Сінгапурська фондова біржа	Звітність складається відповідно до МСФЗ або GAAP США	МСФЗ або GAAP США
7	Шанхайська фондова біржа	Звітність складається відповідно до CASBE	CASBE
8	Празька фондова біржа	Якщо емітент зареєстрований в ЄС, звітність складається відповідно до МСФЗ. Якщо емітент зареєстрований поза ЄС, звітність складається за МСФЗ або стандартами, які Європейська комісія визнала еквівалентними	МСФЗ або GAAP (США, Індії, Японії, Канади, Китаю, Південної Кореї)
9	Нью-Йоркська фондова біржа	Внутрішні емітенти складають фінансову звітність за GAAP США, МСФЗ або іншими місцевими стандартами, які узгоджені з GAAP США. Зовнішні емітенти складаються фінансову звітність виключно за GAAP США	GAAP США, МСФЗ або інші стандарти, узгоджені з GAAP США
10	NASDAQ		

Продовження табл. 1

1	2	3	4
11	Лондонська фондова біржа	Якщо емітент зареєстрований в ЄС, звітність складається відповідно до МСФЗ. Якщо емітент зареєстрований поза ЄС, звітність складається за МСФЗ або стандартами, які Європейська комісія визнала еквівалентними	МСФЗ або GAAP (США, Японії, Канади, Китаю, Південної Кореї)
12	Індонезійська фондова біржа	Звітність складається відповідно до стандартів бухгалтерського обліку / аудиту, що створені Індонезійським інститутом сертифікованих публічних бухгалтерів	Національні стандарти бухгалтерського обліку
13	Індійська фондова біржа	До початку 2021 р. звітність складалась відповідно до національних стандартів; після – відповідно до МСФЗ або GAAP США	МСФЗ або GAAP США
14	Гонконгська фондова біржа	Звітність складається відповідно до МСФЗ, національних HKFRS, або – для емітента з Китаю – CASBE	МСФЗ , HKFRS , CASBE
15	Euronext	Якщо емітент зареєстрований в ЄС, звітність складається відповідно до МСФЗ. Якщо емітент зареєстрований поза ЄС, звітність складається за МСФЗ або стандартами, які Європейська комісія визнала еквівалентними	МСФЗ або GAAP (США, Японії, Канади, Китаю, Південної Кореї)

Джерело: складено автором на основі [4]

Відповідно до інформації, представленої у таблиці 1, значна кількість існуючих фондових бірж вимагають від емітента складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ. Тому якщо українська компанія прийме рішення про вихід на IPO на одну з перелічених вище бірж, існує необхідність трансформування фінансової звітності відповідно до положень МСФЗ. Як приклад, великий бізнес, який уже лістингується на біржах, впровадив практику складання такої звітності:

– акції Полтавського гірничо-збагачувального комбінату та групи компаній Ferrexpo знаходяться в лістингу на Лондонській фондовій біржі. Група складає звітність відповідно до МСФЗ [5];

– агрохолдинг «Астарта» у 2006 році вийшов на IPO на Варшавську фондову біржу та складає звітність відповідно до МСФЗ [6];

- агрохолдинг «Овостар Юніон» у 2011 році вийшов на IPO на Варшавську фондову біржу та складає звітність відповідно до МСФЗ [7];
- акції холдингової компанії «Milkiland» котируються на Варшавській фондовій біржі з 2010 року. Вона складає звітність відповідно до МСФЗ [8];
- акції агрохолдингу «МХП» котируються на Лондонській фондовій біржі (з 2008 року) та NASDAQ. МХП стала першою українською агрокомпанією, що вийшла на Лондонську біржу. Відповідно до вимог компанія складає фінансову звітність відповідно до МСФЗ [9].

Як висновок, варто вказати, що для українського бізнесу Лондонська та Варшавська фондові біржі є найбільш привабливими. На обох біржах існує вимога про застосування компаніями (якщо вони зареєстровані в державах-членах ЄС) МСФЗ при складанні і поданні річної фінансової звітності.

Таким чином, застосування МСФЗ в умовах виходу українського бізнесу на IPO є основою успішності такого виходу. Можливості, які відкриває котирування на міжнародних біржах (нові канали інвестицій, зростання капіталізації, зменшення ризиків і т.д.) вартують витрачених ресурсів на перехід бізнесу до звітування за методологією МСФЗ.

Список використаних джерел

1. Про встановлення особливостей розрахунків за правочинами щодо цінних паперів та затвердження Положення про депозитарну та клірингову діяльність Національного банку України : Постанова НБУ від 25.09.2013 р. №387.
2. Что такое IPO и зачем это нужно? Инвестопедия. 2020. URL: <https://ffin.ua/ru/blog/articles/investopediia/post/shcho-take-ipo-i-navishcho-tse-potribno> (дата обращения: 27.09.2021).
3. Недільська Л.В. IPO у фінансуванні вітчизняних агровиробників / Недільська Л. В. // Вісник ЖНАЕУ. Серія: Фінанси, облік та аналіз господарської діяльності. – 2015. – №1 (48). – Т.2. – С. 152-160.

4. Cross-Border Listings Guide. Warsaw Stock Exchange. URL: <https://resourcehub.bakermckenzie.com/en/resources/cross-border-listings-handbook/europe-middle-east--africa/warsaw-stock-exchange/topics/continuing-obligationsperiodic-reporting> (access date: 27.09.2021).
5. Два невиконавчих директори Ferrexpo відмовилися балотуватися на наступний термін у дирекцію компанії. *Interfax-Україна*. 2019. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/584420.html> (дата звернення: 28.09.2021).
6. Астарта-Київ. *Latifundist*. URL: <https://latifundist.com/kompanii/132-astarta-kiiev> (дата звернення: 28.09.2021).
7. Про нас. Овостар-Юніон. *Офіційний веб-сайт*. URL: <https://ovostar.ua/ua/pro-kompaniyu/pro-nas/> (дата звернення: 28.09.2021).
8. Про нас. Мілкіленд. *Офіційний веб-сайт*. URL: <http://www.milkiland.nl/ua/company/> (дата звернення: 28.09.2021).
9. МХП. Компанії. URL: <https://latifundist.com/kompanii/51-mironovskij-hleboprodukt> (дата звернення: 28.09.2021).

ВИКОРИСТАННЯ ТАРГЕТОВАНОЇ РЕКЛАМИ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Попик Мар'яна Михайлівна

Кандидат економічних наук

Доцент кафедри туристичної інфраструктури
та готельно-ресторанного господарства ДВНЗ «УжНУ»

Годя Іван Михайлович

Кандидат економічних наук

Доцент кафедри туристичної інфраструктури
та готельно-ресторанного господарства ДВНЗ «УжНУ»

Шестопал Сергій Юрійович

Магістрант 2 року навчання

Факультету туризму та міжнародних комунікацій ДВНЗ «УжНУ»

На сьогодні в Україні, як і в цілому світі, Інтернет-маркетинг відіграє все більшу роль і чинить значний вплив не тільки на поточне життя людей, діяльність підприємств, а й на економічні процеси.

Сьогодні актуальним на ринку є використання таргетованої реклами, як сучасного інструменту для просування в мережі Інтернет. Таргетована реклама – це сучасний спосіб популяризації бізнесу на просторах Інтернету, який дозволяє створювати оголошення для певної цільової аудиторії [4]. Таргетинг – це заплутаний процес, який завжди вимагає постійного регулювання, контролю та проведення збору даних. Тому саме ця тема дослідження є актуальна.

Щодня реклама зазнає певних змін, а це відбувається безпосередньо під впливом бізнесу, який переходить на цифрову економіку. Навіть у країнах із

найвищим рівнем проникнення цифрових технологій досі тривають процеси диджиталізації (digitalization). У результаті, інтернет-реклама захоплює більшу частину ринку, чим саме охоплює більший сегмент аудиторії та надає широке коло можливостей для адаптації компаній до нового цифрового контексту. На світовому ринку інтернет-маркетинг розвивається з неймовірною швидкістю. За даними інтернет-видання Web marketing, на сьогодні в світі кількість унікальних користувачів мобільних пристроїв становить 5,19 млрд. осіб, користувачів Інтернету – 4,54 млрд., активних користувачів соцмереж 3,8 млрд. та користувачів соціальних мереж на мобільних пристроях 3,463 млрд. осіб відповідно [5].

Що стосується України, за оцінками експертів BRDO (Better Regulation Delivery Office), ринок електронної комерції тут оцінюється в 50 млрд грн. У 2020 році покупки онлайн здійснювали вже 44% всіх жителів нашої країни, при тому що 8 років тому ця частка ледь сягала 17% [2]. Також станом на 2020 рік 22,96 мільйона українців користувалися мережею інтернет, що становить 58% населення країни [1].

Перевагою інтернет-реклами, порівняно з традиційними видами, є можливість впливу на певну цільову аудиторію. Сьогодні одним з основних інструментів підвищення ефективності інтернет-реклами є таргетинг, використання якого є оригінальним елементом просування будь-якого товару або послуги в мережі Інтернет. Основний спосіб збільшити конверсію ресурсу – привернути на свою сторінку якомога більшу кількість цільової аудиторії, яка дійсно зацікавлена в даному товарі. У зв'язку з чималим розміром інтернет-аудиторії, а також її постійним зростанням, максимальний результат приносять ті рекламні кампанії, які були спочатку націлені тільки на певну частину інтернет-аудиторії, що складається з користувачів, зацікавлених в даній пропозиції та мають можливість її замовити, придбати. Націлювання реклами на потенційних клієнтів може не тільки допомогти швидко досягнути високих результатів, але і зробити це з мінімальними витратами. Рекламний механізм, що дозволяє виділяти цільову аудиторію, що відповідає заданим критеріям із загальної аудиторії і називається таргетингом. На даний момент саме таргетинг

є основним способом збільшення ефективності рекламної кампанії, використання якого є незамінним елементом.

Існують різноманітні види таргетингу, які дозволяють виділити цільову аудиторію із загального числа користувачів реклами. Вони відрізняються один від одного принципами поділу аудиторії, але при цьому є взаємодоповнюючими. Виділяють такі види таргетингу: по країнах, географічний, гіперлокальний, по віку, аудиторний тощо.

Перевагами таргетованої реклами в соціальних мережах є: робота з цільовою аудиторією; аналітика ефективності та оптимізація; здатність просування власних товарів та послуг без необхідності створення сайту; більша доступність у порівнянні з традиційними видами реклами; широке коло охоплення [6].

Під час розгляду та дослідження каналів інтернет-маркетингу, необхідно зазначити, що таргетована реклама має певні недоліки, які потрібно враховувати при налаштуванні кампанії: мотивація до конверсії користувачів соціальних мереж є більш низькою, ніж у відвідувачів пошукових систем; необхідно змінювати графічну складову та зміст рекламних оголошень, адже знижується зацікавленість до них; соціальні мережі пред'являють жорсткі вимоги до рекламних оголошень, тому їх необхідно складати з особливою ретельністю; таргетована реклама повинна налаштовуватися окремо для кожної соціальної мережі [8].

Сьогодні завдяки такому ресурсу, як соціальні мережі, виробники знаходять своїх покупців, а клієнти дізнаються про новинки, вигідні пропозиції і знижки. Йдеться перш за все про Instagram і Facebook. Така модель співпраці взаємовигідна – люди отримують інформацію і можливість купити за меншою ціною, а продавці знаходять в соціальних мережах нові ринки збуту. Для розміщення реклами потрібно послідовно виконувати певні кроки. При створенні рекламної кампанії у Facebook потрібно першим ділом обрати тип оголошень, відповідно до цілей реклами та формату публікацій. Проведені дослідження показують, що близько 40% людей купують товари і послуги, які присутні в соцмережах [4]. Про те, що соціальні мережі сьогодні –

беззаперечний лідер серед майданчиків для взаємодії з потенційними та існуючими клієнтами, свідчить безліч фактів. Найважливіший показник роботи майданчика є її рентабельність, так ось у Facebook цей показник близько 95%, в Instagram – близько 85%. [5].

Таким чином ми дійшли висновку, що таргетинг це складний механізм, але саме таргетована реклама сьогодні надає величезні можливості для просування бізнесу, продукту чи послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Таргетированная реклама в соцсетях: что это такое и в чем ее преимущества. Львів, 2021. URL: <https://ag.marketing/uk-ru/targetirovannayareklama-v-socsetyah/>.
2. Просування бізнесу в Facebook та Instagram. Київ, 2021. URL: <https://www.redbee.ru/seo/prodvizhenie-facebook-instagram/>.
3. Таргетинг – цілеспрямований вплив на споживача. О. С. Євсейцева, 2019. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2019/21.pdf.
4. (Інтернет джерело). <https://outsourcing.team/uk/blog/targeting/>
5. Об'єм ринку медійної інтернет-реклами України URL: <https://inau.ua/news/obem-rynka-medyyuoy-yinternet-reklamyukrayny-za-2018-g-yyros-na-40/>
6. Тематический таргетинг. Київ, 2021. URL: <https://oneretarget.com/ru/wiki>
7. Лише 58% українців користуються інтернетом – дослідження. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/01/31/633590/>
8. (Інтернет джерело) <https://duan.edu.ua/images/News/UA/Departments/Marketing>.

Економіка та управління національним господарством

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Смолькова Анна Юрьевна

старший преподаватель кафедры экономики, управления и социологии
Самарского филиала ГАОУ ВО г. Москвы МГПУ

Одним из ключевых условий развития экономики Российской Федерации является организация инновационной деятельности и производство инноваций, что во многом зависит от готовности субъектов хозяйствования к формированию и генерации новых знаний, созданию интеллектуальных результатов, а также условий для реализации и развития человеческого капитала.

Человеческий капитал, используемый в интересах инновационного развития экономики, служит основным параметром повышения эффективности социально-экономических систем.

При исследовании человеческого капитала организации, рассматривается человеческий капитал на микроуровне, т.е. на уровне отдельного предприятия.

Базой проведенного исследования послужило Общество с ограниченной ответственностью «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» Самарская обл. г. Самара (далее Универсам «8928 Пятерочка»), которое является одним из магазинов Федеральной торговой сети Пятерочка.

Основной вид деятельности организации по ОКВЭД: «Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах» (47.11). Класс ОКВЭД 47 - Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными

средствами и мотоциклами [1]. Организация относится к отрасли народного хозяйства «Торговля оптовая и розничная».

В таблице 1 представлено распределение числа предприятий и организаций по видам экономической деятельности на конец 2019 г. по России, в целом, по Приволжскому федеральному округу и по Самарской области, в частности [2].

Таблица 1. Распределение числа предприятий и организаций по видам экономической деятельности на конец 2019 г.

	Всего предприятий и организаций	из них по видам экономической деятельности								
		сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации и загрязнений	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	транспорт и хранение	деятельность гостиниц и предприятий общественного питания
Российская Федерация	3826895	102915	16894	286569	21134	24205	438956	1084229	224179	90952
Приволжский федеральный округ	671191	18921	2891	56150	4277	5018	78518	180998	38878	14025
Самарская область	98036	1644	337	7663	419	570	12105	31821	7131	2099
деятельности										
деятельность в области информации и связи	деятельность в финансовой и страховой	деятельность по операциям с недвижимым имуществом	деятельность профессиональная, научная и техническая	деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	образование	деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	предоставление прочих видов услуг	
116181	64838	320642	326800	153205	89237	128267	82450	75779	178325	Российская Федерация
16261	10316	57608	50376	24535	20917	27896	15709	12753	35001	Приволжский федеральный округ
2228	1342	8064	7358	4281	1558	2114	1715	1489	4094	Самарская область

Структура предприятий и организаций Самарской области по видам экономической деятельности на конец 2019 года представлена на рисунке 1. По данным рисунка видно, что преобладающую долю в численности предприятий области занимает торговля оптовая и розничная. На конец 2019 года доля торговли оптовой и розничной в общей структуре численности предприятий

региона составила 32,5%. Данную отрасль можно считать одной из ведущих отраслей народного хозяйства страны.

Федеральная торговая сеть «Пятёрочка» - крупнейшая российская сеть продуктовых магазинов «у дома».

«Пятёрочка» основана в 1998 г., первый магазин торговой сети открылся в 1999 г. в Санкт-Петербурге. В 2013 г. стартовал ребрендинг, а также произошла смена позиционирования и масштабная программа обновления торговой сети. Количество универсамов, работающих под управлением компании, составляет 12 822 (данные на 30.09.18 г.). Чистая розничная выручка за 9 мес. 2018 г. составила 871 129 млн руб.[3].

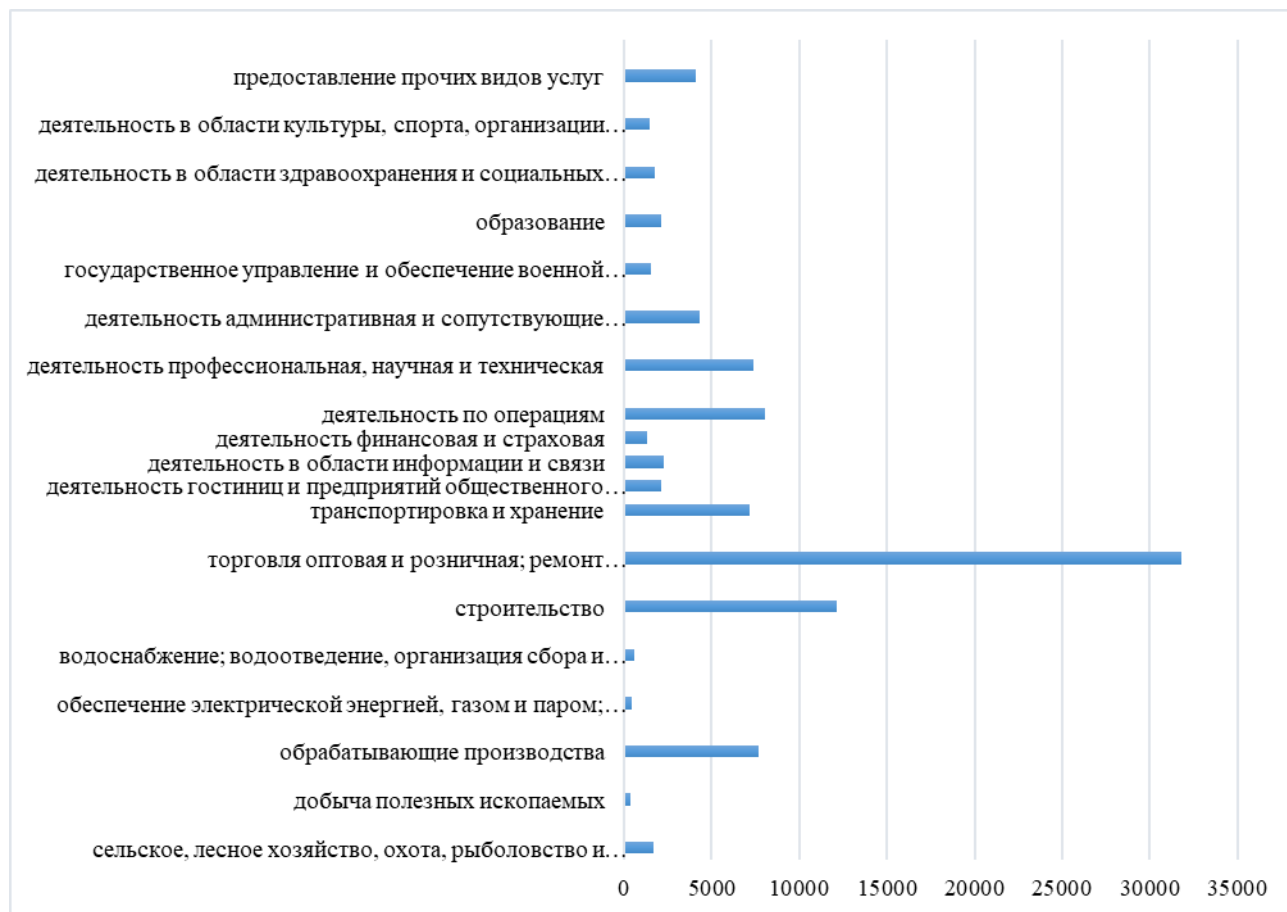


Рисунок 1. Структура предприятий и организаций Самарской области по видам экономической деятельности на конец 2019 года

Федеральная торговая сеть «Пятёрочка» находится в управлении компании X5 Retail Group (Moody's – «Ba2», S&P – «BB», Fitch Ratings – «BB», RAEX - ruAA)[3].

Сведения по брендам X5 Retail Group представлены в таблице 2.

Таблица 2. Основные характеристики брендов X5 Retail Group в 3 квартале 2020 г.

Показатель	Торговая сеть «Карусель»	Торговая сеть «Перекресток»	Торговая сеть «Пятерочка»
Число магазинов	57	910	16 385
Доля в чистой розничной выручке X5	3%	15%	82%
Количество наименований товаров в каждом магазине	22 000-30 000	8 000-15 000	Около 4 500
Средняя торговая площадь магазина	3987 кв.м.	1142 кв.м.	392 кв.м.

ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» Самарская обл. г. Самара открыт в ноябре 2016 года [4].

Торговая сеть «Пятерочка» в г. Самара делится на кластеры:

1. «Самара-Центр».
2. «Самара-Север».
3. «Самара - Юг».
4. «Самара-Запад».
5. «Самара-Восток».

ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» входит в кластер «Самара-Юг».

Организационная структура управления кластера «Самара-Юг» представлена на рисунке 2.



Рис.2. Организационная структура управления кластером

В кластер «Самара-Юг» входит 105 магазинов, которые делятся на так называемые «кусты».

В кластере «Самара - Юг» 10 супервайзеров, каждый из которых отвечает за свой «куст». В «куст» входит около 10 магазинов. Директор магазина управляет одной «веткой» «куста».

Организационная структура управления ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» (одной «ветки» «куста») представлена на рисунке 3.



Рис.3. Организационная структура управления ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка»

Организационная структура управления магазином имеет линейно-функциональный вид. Функции и обязанности четко структурированы и выделено четкое подчинение. Для розничного магазина это самый оптимальный вариант организационной структуры.

В таблице 3 представлена динамика показателя выручки в сравнении за 2 года в разбивке по кварталам.

Таблица 3. Динамика выручки ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка», руб.

Период	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Темп прироста показателей IV кв. к I кв., %
2018 год	16 016 946	16 639 155	16 103 526	18 371 146	14,70
2019 год	18 698 593	20 912 854	20 904 332	23 369 790	24,98
Темп прироста показателей 2019 г. к 2018 г.	16,74	25,68	29,81	27,21	-

На протяжении рассматриваемого периода выручка магазина растет. По годам наибольший прирост наблюдается в III квартале. Это связано с сезонностью продаж – отпускным и дачным сезонами, сезоном отдыха на природе и возвращения из отпусков. В 2019 году прирост выручки за год составил около 25%.

Динамика основных показателей магазина за 2 года представлена в таблице 4.

Таблица 4. Динамика основных показателей ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка»

Показатель	2018 год	2019 год	Темп роста показателей 2019 г. к 2018 г., %
Выручка, рублей	67 130 773	83 885 569	124,96
Количество чеков, единиц	210 173	263 384	125,32
Средний чек, рублей	319,41	318,49	99,71

Выручка и количество чеков за время открытия магазина приросли на 25 %, при этом средний чек незначительно сократился. Для решения этой проблемы руководством сети предприняты меры активации прикассовых продаж.

Анализ некоторых показателей человеческого капитала организации

Количество сотрудников ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» на 1 января 2021 года составляет 11 человек, из которых директор-1 чел., заместитель директора – 2 чел., продавец-кассир- 7 чел., грузчик 1 чел.

Структура персонала ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятёрочка» по гендерному признаку на 01.01.2021 г. представлена на рисунке 4.

В ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятёрочка» сотрудники мужского пола представлены в меньшинстве, среди них грузчик – 1 чел., продавец-кассир – 2 чел.

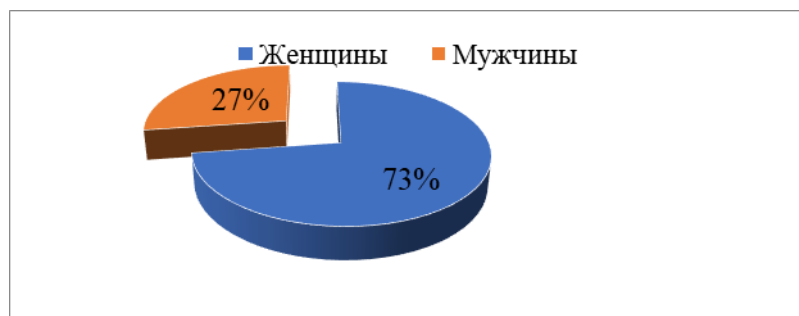


Рис.4. Структура персонала по гендерному признаку

Структура персонала по уровню образования на 01.01.2021 г. представлена на рисунке 5.

По данным рисунка 5 видно, что квалификация персонала не высока, учитывая, что 7 человек из 11 имеют средне-специальное образование, 1 человек имеет среднее образование (грузчик).

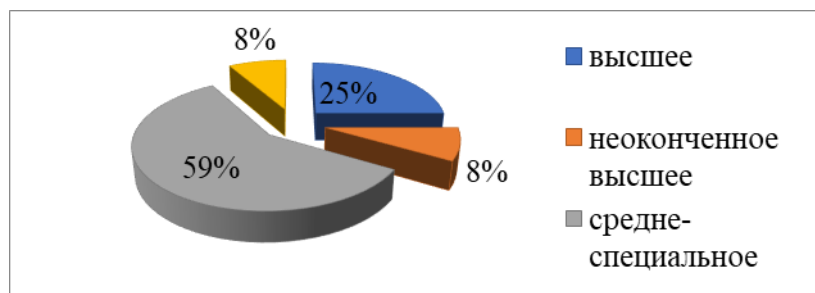


Рис.5. Структура персонала по уровню образования

На рисунке 6 представлена структура персонала ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятёрочка» по стажу работы по состоянию на 01.01.2021 г.

Преобладающее количество сотрудников работают в магазине менее 1 года – 4 человека, 3 года работают директор и заместитель директора. Невысокий стаж работы в магазине еще и определяется тем, что ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятёрочка» открылся относительно недавно, в 2016 году.

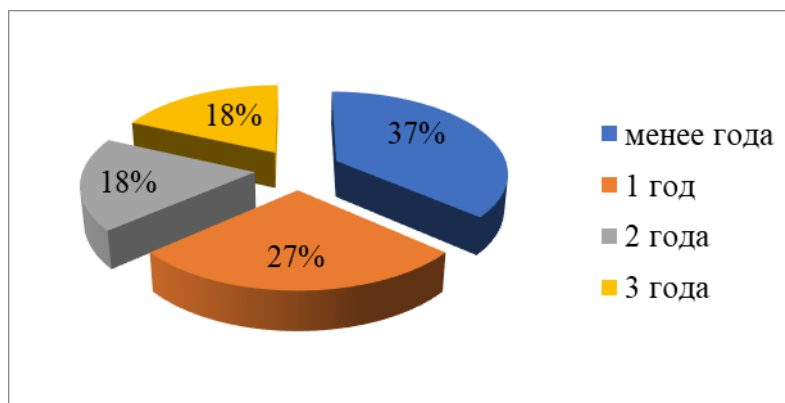


Рис.6. Структура персонала по стажу работы

На рисунке 7 представлена структура персонала ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» по возрасту по состоянию на 01.01.2021 г.

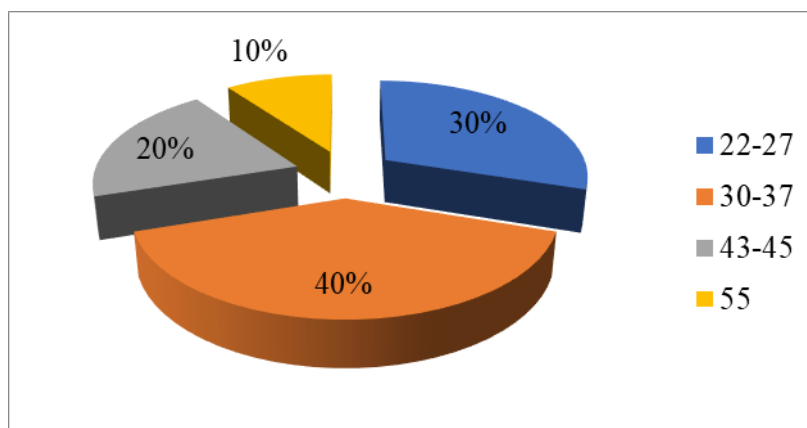


Рис.7. Возрастная структура сотрудников магазина

Преобладающее количество сотрудников магазина в возрасте 30-37 лет. В возрастной категории 55 лет – 1 человек-заместитель директора магазина; 43-45 лет 2 человека – директор магазина и продавец кассир. Остальные сотрудники распределились среди оставшихся возрастных категорий.

В таблице 5 представлены коэффициенты движения персонала ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» в динамике 2018-2020 гг.

Данные таблицы показывают, что в магазине достаточно серьезная текучесть кадров, в 2019 году составляла 140%, в 2020 году 80%. Все сотрудники магазина увольняются по собственному желанию, если даже были допущены какие-то нарушения.

По сведениям директора магазина ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» 70% увольнений обычно происходит в период адаптации. 90 %

увольняючихся сотрудников в течение первого года работы приняли решение об увольнении в первые дни работы.

Таблица 5. Расчет коэффициентов движения персонала

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста 2020 г. в % к 2018 г.
Численность на начало года, чел.	13	12	8	61,54
Принято в течение года, чел.	8	10	11	137,50
Уволено в течение года, чел.	9	14	8	88,89
В том числе по собственному желанию, чел.	9	14	8	88,89
Численность на конец года, чел.	12	8	11	91,67
Среднесписочная численность, чел.	12,5	10	9,5	76,00
Коэффициент приема, %	64	100	120	187,50
Коэффициент выбытия, %	72	140	80	111,11
Коэффициент текучести кадров, %	72	140	80	111,11

Не смотря на то, что Универсам «Пятерочка» является крупной и развивающейся торговой сетью, а ООО «Агроторг» Универсам «8928 Пятерочка» прибыльный и динамично развивающимся магазином, штат сотрудников нестабилен. Компании необходимо принимать меры по формированию человеческого капитала организации.

На современном этапе развития экономики человеческий капитал выступает ведущим ресурсом организаций, но в вопросах его исследования и применения остается много нерешенных проблем.

Список литературы

1. ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). «Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст) (ред. от 16.06.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2021) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/.

2. Регионы России. Социально-экономические показатели - 2020 г./ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm.
3. Официальный сайт X5 Retail Group [Электронный ресурс]. URL: <https://www.x5.ru/ru>.
4. Официальный сайт «Пятерочка» [Электронный ресурс]. URL: <https://5ka.ru>.

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

К.В. Хівренко

Київський національний університет технологій та дизайну

Науковий керівник: д.е.н., проф. **Мельник А.О.**

Першочерговою ціллю будь-якого існуючого підприємства чи бізнесу є отримання прибутку. Отримання прибутку підприємствами є важливою не тільки для власників бізнесу, а для економіки країни в межах якої підприємство веде свою діяльність. Існує дуже багато чинників, що мають вплив на діяльність підприємства, серед них можуть бути як внутрішні, до яких сміливо можемо віднести некоректність аспектів внутрішньої політики на підприємстві, поганий ресурсний потенціал, відсутність відповідного кваліфікаційного рівня працівників. Не можна також відкидати вагомий вплив зовнішніх факторів на діяльність підприємства, до яких можна віднести політику країни, природні катаклізми, наявність на ринку більш сильних суперників та навіть епідемії, як COVID-19, яка сильно похитнула підприємства та економіку всього світу. Отже, головним кроком на шляху покращення фінансового стану є грамотний та якісний підхід до фінансового аналізу підприємства, який дозволить зрозуміти, які саме напрямки та показники тягнуть підприємство за межі його прибутковості.

Основними завданнями економічного аналізу є оцінка ефективності функціонування об'єкта через систему економічних показників, вивчення причинно-наслідкових зв'язків об'єкта, дослідження характеру причинно-наслідкових зв'язків і вибір методів їх кількісного виміру, виявлення умов, що

позитивно чи негативно впливають на результати діяльності об'єкта та пошук варіантів рішень, які б сприяли покращенню діяльності об'єкту аналізу. [1]

Основні шляхи, що розглядаються всесвітніми економічними практиками можна розділити на декілька груп (рис.1)

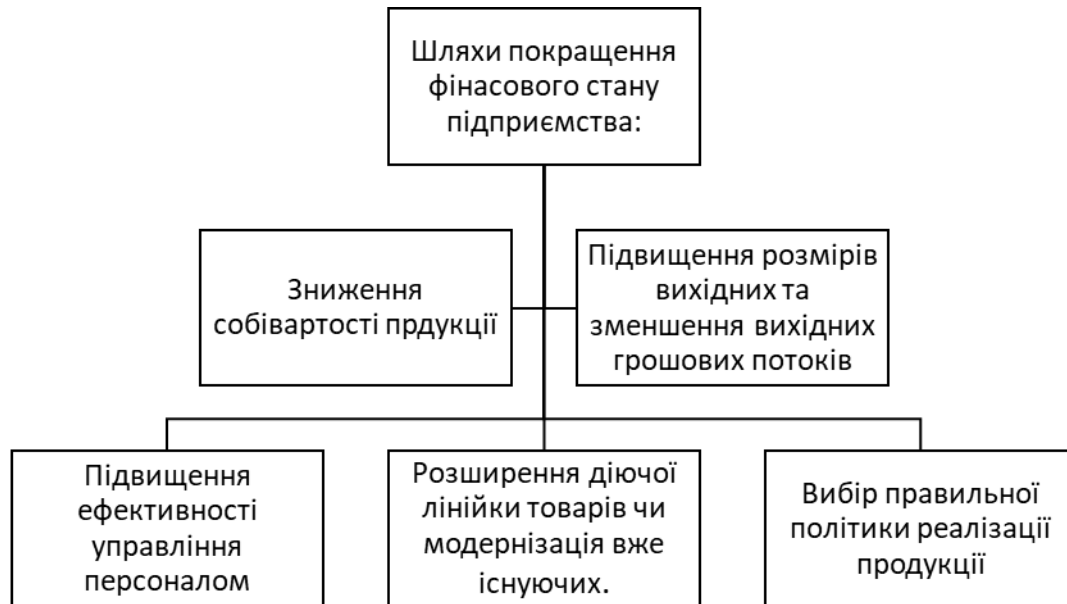


Рис.1 Шляхи покращення фінансового стану підприємства.

Джерело: складено автором за даними наукових досліджень [2-4]

Далі розглянемо шляхи покращення фінансового стану детальніше.

Зниження собівартості продукції. Собівартість продукції важливий показник на будь-якому підприємстві, саме завдяки ньому через зменшення витрат на виробництво підприємство має змогу збільшувати свій прибуток, а також залишатись конкурентоспроможним на ринку . Оптимальними шляхами зниження собівартості на підприємстві можна виділити: підвищення технічного рівня виробництва (ця умова може спочатку вартувати певного фінансування, але дуже швидко окупається, знижуючи витрати на виробництво, наприклад, роботизація); удосконалення організації виробництва і праці (наприклад введення суворої дисципліни обліку, навчання персоналу, що дозволить зменшити витрати непридатних залишків та барку) ; зміна обсягу і структури продукції (з метою зниження умовно постійних витрат); скорочення витрат на

сировину та матеріали (наприклад, нових постачальників на ринку сировини) [5]

Підвищення розмірів вихідних та зменшення вихідних грошових потоків.

Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливо досягнути наступними шляхами: підвищити виручку від реалізуємої продукції; продаж основних фондів, що не мають великої ваги для виробництва; рефінансування дебіторської заборгованості. До шляхів скорочення вихідних грошових потоків можна віднести: зниження витрат, а відповідно й собівартості продукції; зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Підвищення ефективності управління персоналом.

Люди – найважливіший ресурс будь-якого підприємства, а також рушій на шляху досягнення підприємством планових показників прибутковості. Дієвими способами по покращенню фінансових показників за рахунок налагодження вірної системи управління персоналом можна вважати наступні: навчання персоналу, підвищення кваліфікаційного рівня, навчання персоналу прогресивним та інноваційним процесам виробництва за рахунок чого можна підвищити технічні показники продукції або його продажі; якісний підхід до обліку та найму персоналу; управління трудовими відносинами; забезпечення нормальних умов праці і створення мотиваційної системи заходів.

Розширення діючої лінійки товарів чи модернізація вже існуючих. Розвиток своєї продукції – гарний шлях до підвищення фінансових показників за рахунок залучення нових сегментів ринку та покупців. Правильний підхід до проведення маркетингових заходів дозволить підприємству краще зрозуміти існуючі потреби потенційних клієнтів та покупців, а це в свою чергу дозволить створити затребувану продукцію. До маркетингових компаній, що можуть допомогти підприємству покращити фінансові показники можна віднести: розвиток маркетингова відділу на підприємстві, глибоке порівняння своєї продукції з продукцією конкурентів; аналіз внутрішніх показників попиту по вже існуючим замовленням; прогнозування змін на ринку та розробка заходів швидкої реакції та адаптації виробництва.

Ведення правильної збутової політики та застосування маркетингових рішень. Обрання правильної політики збуту, встановлення відповідних конкурентно спроможних цін, а також застосування різних маркетингових фішок дасть можливість підприємству стати більш пізнаваним, а відповідно й захопити більшу частину ринку та покупців. Влучна рекламна компанія, розміщена у відповідному виробництву та збуту каналі комунікацій, користування «інфлюєнсерами», акції та бонусні програми для постійних та оптових покупців, розроблення доступного сайту для клієнтів – дієві методи для досягнення фінансових показників підприємства.

Для дійсно ефективної політики для підвищення та покращення фінансових показників підприємства, виведення його на ступінь прибутковості, важливо глибоко та якісно проаналізувати показники, після чого розробити комплексну систему заходів та досягнути чіткості їх дотримання.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.
2. Дудукало Г. О. Пропозиції щодо управління підприємством / Г. О. Дудукало // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: XI міжнар. наук.-прак. конф., 21 листопада 2012 р.: тези доп. – К. : ІВЦ «Політехніка». – 2012. – С. 163.
3. Скрипнісенко М.В. Методи покращення фінансового стану підприємства// Санкт-Петербурзький національний дослідницький університет інформаційних технологій, механіки і оптики - Санкт-Петербург, Росія
4. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства // Економіка держави. – К., 2010. - №1. – С.61-62.
5. Леонов А. Д. Шляхи зниження собівартості продукції промислового підприємства / А. Д. Леонов // Економіст. - 2004. - № 7. - С. 41;

Самостійне електронне текстове
наукове періодичне видання комбінованого використання

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ І ПРАКТИКИ

Матеріали
V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
(м. Київ, 20 жовтня 2021 року)

V Міжнародна науково-практична інтернет-конференція
«Сучасні виклики та аспекти інноваційного розвитку
економічної науки і практики»
(м. Київ, 20 жовтня 2021 р.)

Адреса оргкомітету та редакційної колегії:
м. Київ, Україна
E-mail: conference@openscilab.org
www.openscilab.org