

**MATERIÁLY
XVI MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ
KONFERENCE**

VĚDA A VZNIK -2020

22 - 30 prosinců 2020 r.

Volume 3
Politika
Ekonomika
Veřejná správa

Praha
Publishing House «Education and Science»
2020

Vydáno Publishing House «Education and Science»,
Frýdlanská 15/1314, Praha 8
Spolu s DSP SHID, Berdianskaja 61 B, Dnepropetrovsk

Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference «Věda a vznik -
2020», Volume 4 : Praha. Publishing House «Education and Science» -76 s.

Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdenák Černák

Náměstek hlavního redaktora: Mgr. Alena Pelicánová

Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko

Manažer: Mgr. Helena Žáková

Technický pracovník: Bc. Kateřina Zahradníková

**Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference ,
Věda a vznik -2020 po Politika. Ekonomika. Veřejná správa.**

For students, research workers.

Pro studentů, aspirantů a vědeckých pracovníků

Cena 50 Kč

ISSN 1561-6940

© Authors , 2020

© Publishing House «Education and Science» , 2020

EKONOMICKÉ VĚDY

Podniková ekonomika

**Applicant for the Department of International Business and Economic Analysis
Kulikov O.P.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

QUALITY MANAGEMENT AND STANDARDIZATION AS A GLOBAL CONSENSUS OF QUALITY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Those who work in Quality often refer to the Quality Management System (QMS). The QMS is not a machine or an application, but is the underlying Quality process architecture on which the organization sits. The term “QMS” includes all the people, processes, stakeholders, and technologies that are involved in an organization’s Culture of Quality, as well as the key business objectives that make up its goals.

Quality is both a perspective and an approach to increasing customer satisfaction, reducing cycle time and costs, and eliminating errors and rework using a set of defined tools such as Root Cause Analysis, Pareto Analysis, etc. The International Organization for Standardization (ISO) defines “Quality” as “the degree to which a set of inherent characteristics fulfills a requirement,” and “requirement” as “a need or expectation that is stated, generally implied or obligatory.” Examples of requirements include: 1) Customer specifications such as reliability, availability, accuracy, and delivery dates; 2) Value for goods and services purchased such as ROI and productivity gains; 3) Various ISO standards relating to Quality including ISO 9001, IATF 16949, and ISO 13485; 4) Statutory requirements such as the Food Safety Modernization Act, FDA code of federal regulations, Canadian Standards Association, Underwriters Laboratories, EU directives, and the Occupational Health & Safety Act; 5) Various industry requirements.

Quality is not a program or a discipline. It doesn’t end when you have achieved a particular goal. Quality needs to live in the organization as the Culture of Quality in which every person experiences and understands the need for dedication to its values. Quality is a continuous race to improvement with no finish line. At a more general level, Quality is about doing the right thing for your customers, your employees, your

stakeholders, your business, and the environment in which we all operate. From the level of the individual employee all the way up to the level of our planet, Quality is about maximizing productivity and delighting customers while protecting our people and our resources from the harm that results from shoddy processes and careless oversight. Quality is an approach that should be the goal of every organization from business and manufacturing to government, and not-for-profits.

Implementing Quality Management and investing in a QMS requires the initiative of executive sponsorship in any organization. Leadership typically doesn't spend money without a strong business case that highlights either the costs of not investing (COPQ) or the market advantage that can be gained by investing. Given the reality that the benefits of Quality Management are difficult to quantify in direct terms and have longer payback periods, executives with no experience in Quality Management often do not see the value of investing in it compared to investments in sales and engineering, where the direct benefits are easier to calculate.

The reality is that the typical catalyst for garnering executive sponsorship for Quality is often a negative compelling event, such as a recall or significant loss of market share. While negative compelling events can indeed be powerful catalysts for change and help focus executive attention on Quality Management, it may also come at tremendous cost: lives may be lost, ecosystems may be destroyed, and the organization may suffer significant brand and financial damage as these external failures increase costs by an order of magnitude. Gaining executive support starts with presenting a strong business case supported by qualitative and quantitative data that tell the story of positive compelling events and financial return such as reduced waste, increased efficiency, and increased customer satisfaction. By making a strong case for proactively investing in Quality, organizations can avoid situations in which they only see value in Quality by responding to negative events that have a destructive and irreversible impact on the organization, the marketplace, and the environment.

Cost of Quality (COQ) is a way of measuring the costs associated with ensuring that a Culture of Quality thrives in an organization, as well as the costs associated with Quality failures.^{xii} There are four types of Quality-related costs:

Prevention costs. These planned costs are the result of designing and implementing a QMS and preventing Quality problems from arising. These costs include Quality planning, training, and Quality assurance.

Appraisal costs. These costs are the result of measuring the effectiveness of a Quality Management System and apply to both manufacturers and the supply chain. These costs include verification, Quality audits, and supplier assessment.

Internal failure costs. These costs arise when the manufacturer discovers Quality failures before products or services are delivered to customers. They include waste from poor processes, excessive scrap, rework to correct errors, and the activity required to diagnose the cause of Quality failures.

External failure costs. These are the most expensive costs and are usually apparent only after the products or services have reached the customer. These costs include repairs, warranty claims, returns, and dealing with customer complaints.

The Cost of Poor Quality (COPQ) and its consequences can be difficult for organizations to measure, and it can be a struggle to convince executive stakeholders that Quality improvement projects to mitigate COPQ have real value and are not simply cost centers. The primary consequences of COPQ are the most obvious.

References

1. Maurice Dawson et al, "Integrating Software Assurance into the Software Development Life Cycle (SDLC)," Journal of information Systems Technology and Planning 3: 49-53 (January 2018)
2. "What's the Return on Investment (ROI) on Quality?," ISO Update, Jan 23, 2017, accessed March 13, 2018, [http:// isoupdate.com/resources/whats-roi-quality/](http://isoupdate.com/resources/whats-roi-quality/).
3. Jaakko Kujala and Paul Lillrank, "Total Quality Management as a Cultural Phenomenon," Quality Management Journal Vol. 11, No. 4 (October 2004): 43-55.

Applicant for the Department of Management Grigorenko V.V.
Kyiv National University of Construction and Architecture, Ukraine

TRANSFORMATION OF ECONOMIC AND MANAGERIAL DOMINANTS IN THE ACTIVITY OF ENTERPRISES - SUBJECTS OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROCESS

In economic theory, public–private partnerships have been studied through the lens of contract theory. The first theoretical study on PPPs was conducted by Oliver Hart. From an economic theory perspective, what distinguishes a PPP from traditional public procurement of infrastructure services is that in the case of PPPs, the building and operating stages are bundled. Hence, the private firm has strong incentives in the building stage to make investments with regard to the operating stage. These investments can be desirable but may also be undesirable (e.g., when the investments not only reduce operating costs but also reduce service quality). Hence, there is a trade-off, and it depends on the particular situation whether a PPP or traditional procurement is preferable. Hart's model has been extended in several directions. For instance, authors have studied various externalities between the building and operating stages, insurance when firms are risk-averse, and implications of PPPs for incentives to innovate and gather information.

Clarence N. Stone frames public–private partnerships as "governing coalitions". In *Regime Politics Governing Atlanta 1946–1988*, he specifically analyzes the "crosscurrents in coalition mobilization". Government coalitions are revealed as susceptible to a number of problems, primarily corruption and conflicts of interest. This slippery slope is generally created by a lack of sufficient oversight. Corruption and conflicts of interest, in this case, lead to costs of opportunism; other costs related to P3s are production and bargaining costs.

Infrastructure PPPs can be understood at five different levels: as a particular project or activity, as a form of project delivery, as a statement of government policy, as a tool of government, or as a wider cultural phenomenon. Different disciplines commonly emphasize different aspects of the PPP phenomena. Engineering and economics primarily take a utilitarian, functional focus emphasizing concerns such as overall project costs and quality compared to traditional ways of delivering large

infrastructure projects. In contrast, public administrators and political scientists tend to view PPPs more as a policy brand and a tool for governments to achieve their objectives.

A **public–private partnership (PPP, 3P, or P3)** is a [cooperative](#) arrangement between two or more [public](#) and [private sectors](#), typically of a long-term nature. In other words, it involves government(s) and business(es) that work together to complete a project and/or to provide services to the population. They are an example of [multistakeholder governance](#) which is a key target of United Nations [Sustainable Development Goal 17](#). Public–private partnerships have been implemented in [multiple countries](#), are primarily used for [infrastructure](#) projects, such as the building and equipping of schools, hospitals, transport systems, and water and sewerage systems.

PPPs have been highly controversial as funding tools, largely over concerns that public [return on investment](#) is lower than returns for the private funder. PPPs are closely related to concepts such as [privatization](#) and the contracting out of government services. The lack of a shared understanding of what a PPP is and the secrecy surrounding their financial details makes the process of evaluating whether PPPs have been successful complex. P3 advocates highlight the sharing of risk and the development of [innovation](#), while critics decry their higher costs and issues of [accountability](#). Evidence of PPP performance in terms of value for money and efficiency, for example, is mixed and often unavailable.

There is no consensus about how to define a PPP. The term can cover hundreds of different types of long-term contracts with a wide range of risk allocations, funding arrangements, and transparency requirements. The advancement of PPPs, as a concept and a practice, is a product of the [new public management](#) of the late 20th century and [globalization](#) pressures. Despite there being no formal consensus regarding a definition, the term has been defined by major entities.

For example, The [OECD](#) formally defines public-private-partnerships as "long term contractual arrangements between the government and a private partner whereby the latter delivers and funds public services using a capital asset, sharing the associated risks". The [Government of India](#) defines a P3 as "a partnership between a public sector entity (sponsoring authority) and a private sector entity (a legal entity in which 51% or more of equity is with the private partner/s) for the creation and/or management of infrastructure for public purpose for a specified period of time (concession period) on commercial terms and in which the private partner has been procured through a

transparent and open procurement system." According to Weimer and Vining, "A P3 typically involves a private entity financing, constructing, or managing a project in return for a promised stream of payments directly from government or indirectly from users over the projected life of the project or some other specified period of time".

A study published in [State and Local Government Review](#) found that definitions of public-private partnerships vary widely between municipalities: "Many public and private officials tout public-private partnerships for any number of activities, when in truth the relationship is contractual, a franchise, or the load shedding of some previously public service to a private or nonprofit entity." A more general term for such agreements is "shared service delivery", in which public-sector entities join together with private firms or non-profit organizations to provide services to citizens.

References

1. Hodge, G. A and Greve, C. (2007), Public–Private Partnerships: An International Performance Review, *Public Administration Review*, 2007, Vol. 67(3), pp. 545–558
2. Jump up to:^{a b c d} Roehrich, Jens K.; Lewis, Michael A.; George, Gerard (2014). "Are public–private partnerships a healthy f? A systematic literature review". *Social Science & Medicine*. **113**: 110–119. doi:10.1016/j.socscimed.2014.03.037. PMID 24861412.
3. Caves, R. W. (2004). *Encyclopedia of the City*. Routledge. pp. 551. ISBN 9780415252256.
4. "Goal 17: Partnerships for the Goals". *The Global Goals*. Retrieved 2020-09-25.
5. Bovaird, Tony (2015-09-25). *Public Management and Governance*. doi:10.4324/9781315693279. ISBN 9781315693279.

Applicant for the Department of Management Petrichenko A.I.

Kyiv National University of Construction and Architecture, Ukraine

MODERN TECHNOLOGIES FOR STREAMLINING THE STRUCTURE OF ASSETS IN PROJECTS FOR THE CONSTRUCTION OF COMMERCIAL REAL ESTATE

Of course, the budgeting system is primarily a technology of operational management. However, it must be built in the context of the mission and taking into account the strategic goals of the enterprise. Within the framework of budgeting, information should be accumulated to assess the activities in the reporting period, which allows you to compare coordinates and, if necessary, quickly clarify the trajectory to strategic guidelines. To control the approach to the strategic goals for the quarter and month, it is necessary to link budget items and analytical sections of the budget model with the factors influencing the achievement of the goal.

For these purposes, you can use a balanced scorecard, or a system of key performance indicators (KPI).

The budgeting system in this case will provide a transparent and efficient relationship of results not only with the factors that influenced their receipt, but also with the goals of the enterprise. The management of the enterprise, having the data of the analysis of results of budgetary process, will have an opportunity to make the decisions focused on realization of strategy.

In order to combine current budget indicators and strategic guidelines in the implementation of the construction project it is necessary:

- to improve the budgeting methodology of the construction project by introducing key performance indicators into the budget model, which will ensure the combination of the operational management system with strategic management;
- optimize labor costs to support the budgeting system, taking into account the possibility of purchasing or updating software integrated with accounting systems;
- develop a system of motivation based on budgeting, integrating the personal goals of employees into the goals of the enterprise.

With the help of analysis of budget deviations and timely measures to eliminate them, a mechanism of self-sufficiency and further profitability of the construction project implementation process will be created.

Given the specifics of the implementation of projects in the field of construction, the issue of the possibility of predicting clear future results, determining accurate figures and benchmarks in the implementation of the construction project is quite relevant. Given that obtaining a single value of the budget indicator for certain parameters of the project is impossible in principle, it is advisable to introduce identification in each of the most important areas of a certain "corridor" of values, within which one or another indicator may vary. This opportunity is implemented in the budgeting system in the form of flexible budgets.

An additional advantage of implementing budgeting processes in the field of construction projects is the provision of communication and synergy between the diverse flows of resources needed to perform construction and related business processes.

Since the state does not set any standards and does not oblige enterprises in the construction sector to implement a budgeting system, the decision on the use of this budget mechanism is taken by each company independently.

Therefore, given the above, in order to ensure optimal and high-quality process of forming the cost structure of the construction project, the use of budget management system, building an algorithm of budgeting and analysis based on the relationship of budgets of different levels and purposes - is a priority in the construction project.

In enterprises, the budget model largely depends on the management system. The budgeting process should begin with clarifying the goals and objectives of budgeting, which are:

- in the development and control of strategic and tactical plans of the enterprise;
- cost control and management, including through the establishment of planned norms for the use of resources;
- coordination of activities of various divisions of the enterprise;
- communication, ie bringing plans to the attention of managers at different levels;
- motivation of managers on the ground to achieve the goals of the enterprise;
- control over the liquidity of the enterprise;

- comparative analysis of planned and obtained results;
- analysis of profitability (according to the rate of profit) of certain types of goods (services);
- control over receivables and payables;
- identifying the need for financial resources and optimizing financial flows;
- control over the duration of production cycle processes;
- control over the return on total assets;
- control over the return on investment;
- control over business growth.

To make it easier to plan and control the activities of individual managers and departments in the implementation of construction projects, to achieve the necessary transparency in management, many companies come to decentralize decision-making, which is ensured by creating a financial structure of the enterprise.

Applicant for the Department of Management Mykhailova Y. V.

Kyiv National University of Construction and Architecture, Ukraine

**COORDINATING THE STATE OF ECONOMIC STABILITY OF THE
CONSTRUCTION COMPANY WITH THE LEVEL OF RATIONALITY OF
THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM**

The effectiveness of reflexive methods of influencing market participants is due to the fact that decisions are always made by man. However, lack of time, incomplete awareness, subjectivity of perception of the problem, patterns of stereotyped behavior - all this leads to ambiguity in the choice of solution. Irrational factors influencing human decision-making and scientific theories that justify the influence of these factors, by providing certain information can reduce (or, conversely, stimulate) the influence of factors that prevent (promote) the market entity's decision in which interested manufacturer.

The proposed concept of reflective management of the competitiveness of the construction company is based on the following provisions: 1) to increase the competitiveness of the company can not only by optimizing internal processes, but also by reducing the uncertainty of the external environment; 2) the uncertainty of the external environment can be reduced by exerting reflexive effects on its agents, which leads to more predictable behavior; 3) reflective influences on environmental agents are able not only to reduce uncertainty about them, but also to adjust their decisions in a direction beneficial to the enterprise; 4) reflective influences can be aimed not only at improving the competitive characteristics of the product, but primarily at creating a positive image of the enterprise and its products in order to increase sales; 5) planning and organization of reflective influences requires the development of a model of decision-making reflection, which allows to assess the probability of making the necessary decision before and after the impact; 6) to develop a model of decision-making reflection, it is necessary to identify the factors influencing decision-making, taking into account the rational and irrational components of choice; 7) to prevent reflective influences from environmental agents, it is necessary to provide for the possibility of using higher ranks of reflection, checking the accuracy of the information received and its relationship with the interests of external actors; 8) the organization of

reflective management requires coordinated work of functional services of the enterprise, providing strategic planning, marketing and sales management, PR and public relations, competitive intelligence, economic analysis, information and economic security. The coordination center may be a center of reflective management, which reports directly to the board of directors or founders.

To implement the concept of reflective management of the competitiveness of construction companies developed a set of practical tools that make up the mechanism of reflexive management. This set contains: 1) methods for identifying tasks of reflective management of competitiveness, the choice of which is determined by the current state of the enterprise; 2) approaches to the selection of market participants, the actions of which are most conducive (or hinder) the achievement of the company's competitiveness management objectives, and in relation to which high efficiency of the implementation of reflective influences is expected; 3) methods of identification of factors influencing decision-making by subjects to which reflexive management procedures will be applied; 4) approaches to the assessment of rational and irrational factors influencing decision-making by market participants; these approaches should take into account the subjectivity of the perception of these factors by market participants themselves; 5) a model that allows to assess the readiness of the market entity to make a decision in which the manufacturer is interested, and takes into account the factors on which this decision depends; 6) a model that reflects the dynamics of the market entity's awareness of its decision and takes into account the reflection of the decision-making entity, which allows to assess the readiness of the entity to make the right decision in the long run, and therefore determine the effectiveness of certain strategies reflexive control; 7) procedures for selecting the most effective tools of reflective influences on market participants; 8) procedures for selecting organizational measures for the implementation of reflective influences and bringing them to the subjects to which reflexive management is applied.

The system of monitoring the performance of enterprises in the management mechanism, which includes eight stages, starting with defining the purpose and ending with the evaluation of monitoring results and processing the results of identified deviations and, unlike existing approaches, allows monitoring of labor rationing, scientific organization of work, professionally -qualification level, staff motivation and corporate culture, which together solves the problem of improving the efficiency of the enterprise. To build information models for reflective management of competitiveness

of industrial enterprises used the methodology of structural and functional modeling IDEF0, because it is low-cost to implement, able to provide a subject picture and ensure the interconnection of all processes, functions, information flows, tools and structural divisions of the enterprise.

The analysis of methodological approaches to managing the competitiveness of enterprises has shown that there is no single point of view on how to develop effective strategies to provide domestic enterprises with competitive advantages. Most of the works to increase competitiveness focus on the introduction of technological innovations, creation and use of "know-how", which for the majority of domestic enterprises is not achievable due to lack of financial resources and underdevelopment of credit institutions. The inability to implement high-cost measures to increase competitiveness requires the development of new approaches to competitiveness management, which relate to the development of high-order competitive advantages. In particular, the use of low-cost methods that can be associated with the management of competitive behavior and consumer choice through information influences on the environment is promising. To increase the competitiveness of the enterprise is possible not only by optimizing internal processes, but also by reducing the uncertainty of the external environment. This can be done by organizing reflective influences on the subjects of the environment, which leads to their more predictable behavior. Thus, the concept of reflective management of the competitiveness of the enterprise should be based on the principles of active adaptation to the information impact on the environment in order to change its parameters and reduce uncertainty.

Касьянова В.О.

*К. е. н., доц. кафедри економіки та підприємництва
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне)*

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Основним індикатором ефективності діяльності підприємства та стимулятором виробництва є рівень прибутковості власного капіталу.

На рівень рентабельності власного капіталу впливають наступні фактори:

коефіцієнт фінансової залежності;

частка позикового капіталу у сукупному капіталі;

оборотність позикового капіталу;

рентабельність продажу.

Взаємний зв'язок рентабельності власного капіталу та перелічених факторів може бути виражений за допомогою моделі Дюпона:

$$P_{\text{вк}} = \frac{K}{\text{ВК}} \cdot \frac{\text{ПК}}{K} \cdot \frac{\text{ЧД}}{\text{ПК}} \cdot \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}, \quad (1.1)$$

де $K / \text{ВК}$ – коефіцієнт фінансової залежності, од.;

$\text{ПК} / K$ – питома вага позикового капіталу у вартості сукупного капіталу, од.;

$\text{ЧД} / \text{ПК}$ – коефіцієнт оборотності позикового капіталу, од.;

$\text{ЧП} / \text{ЧД}$ – рентабельність продажу, од..

Ступінь впливу факторів на рівень рентабельності власного капіталу ПрАТ «РКТК» розрахуємо за допомогою даних таблиці 1.1 та формули (1.1).

Таблиця 1.1 – Дані для факторного аналізу рентабельності власного капіталу
ПрАТ «РКТК»

Показник	2018 рік	2019 рік	Відхилення абс.,(±)
1 Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	2746828,0	3662131,0	915303,0
2 Чистий прибуток, тис. грн.	146154,0	308722,0	162568,0
3 Вартість капіталу, тис. грн.	1975023,0	2193493,0	218470,0
4 Власний капітал, тис. грн.	806195,0	1114917,0	308722,0
5 Позиковий капітал, тис. грн.	1168828,0	1078576,0	-90252,0
6 Рентабельність власного капіталу (У), од.	0,1813	0,2769	0,0956
6 Коефіцієнт фінансової залежності (X ₁), од.	2,44981	1,96741	-0,4824
7 Частка позикового капіталу у вартості сукупного капіталу (X ₂), од.	0,59180	0,49172	-0,10008
8 Коефіцієнт оборотності позикового капіталу (X ₃), од.	2,35007	3,39534	1,04527
9 Рентабельність продажу (X ₄), од.	0,05320	0,08430	0,03110

З даних таблиці 1.1 видно, що показники фінансово-економічної діяльності ПрАТ «РКТК» мають позитивну динаміку.

Частка позикового капіталу у вартості сукупного капіталу знижується з 59,18% – у 2018 році до 49,17% – у 2019 році, що свідчить про зниження фінансової залежності дослідженого підприємства від позикових джерел фінансування. Цей висновок підтверджує зниження значення коефіцієнту фінансової залежності на 0,4824 од.

Показник ефективності використання власного капіталу (рентабельність власного капіталу) у 2019 році у порівнянні з 2018 роком збільшився на 9,56 відсоткових пункту і складає 27,69%.

На цю зміну вплинули наступні фактори: коефіцієнт фінансової залежності, частка позикового капіталу у сукупному капіталі, оборотність позикового капіталу, рентабельність продажу.

Розрахунок дії впливу перелічених факторів на зміну рентабельності власного капіталу ПрАТ «РКТК», проведений за даними таблиці 1.1, формулою (1.1), представлений в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Вплив факторів на рентабельність власного капіталу ПрАТ «РКТК», од.

Фактори	Вплив факторів на зміну рентабельності власного капіталу	
	позитивний	негативний
1 Зміни фінансової залежності (ΔY_{x1})	–	0,03573
2 Зміни структури капіталу (ΔY_{x2})	–	0,13348
3 Прискорення оборотності позикового капіталу (ΔY_{x3})	0,16266	–
4 Зростання рівня рентабельності продажу (ΔY_{x4})	0,10215	–
Загальна сума впливу факторів на рентабельність власного капіталу (ΔY)	0,0956	–

Результати розрахунків зміни рівня рентабельності власного капіталу методом виявлення ізольованого впливу факторів наведено нижче.

$$\Delta Y_{(x1)} = 1,96741 \cdot 0,59180 \cdot 2,35007 \cdot 0,05320 - 2,44981 \cdot 0,59180 \cdot 2,35007 \cdot 0,05320 = -0,03573 \text{ од.};$$

$$\Delta Y_{(x2)} = 1,96741 \cdot 0,49172 \cdot 2,35007 \cdot 0,05320 - 1,96741 \cdot 0,59180 \cdot 2,35007 \cdot 0,05320 = -0,13348, \text{ од.};$$

$$\Delta Y_{(x3)} = 1,96741 \cdot 0,49172 \cdot 3,39534 \cdot 0,05320 - 1,96741 \cdot 0,49172 \cdot 2,35007 \cdot 0,05320 = 0,16266 \text{ од.};$$

$$\Delta Y_{(x4)} = 1,96741 \cdot 0,49172 \cdot 3,39534 \cdot 0,08430 - 1,96741 \cdot 0,49172 \cdot 3,39534 \cdot 0,05320 = 0,10215 \text{ од.};$$

$$\Delta Y = (-0,03573) + (-0,13348) + 0,16266 + 0,10215 = 0,0956 \text{ од.}.$$

Таким чином, на зміну рівня рентабельності власного капіталу вплинули наступні фактори:

прискорення оборотності позикового капіталу збільшило рівень рентабельності власного капіталу (ΔY_{X3}) на 16,266 відсоткових пункту;

зростання рівня рентабельності продажу збільшило рівень рентабельності власного капіталу на 10,215%;

зміна частки позикового капіталу у вартості сукупного капіталу – знизила рівень рентабельності власного капіталу на 13,348 відсоткових пункту;

зміна фінансової залежності – вплинула негативно і знизила рівень рентабельності власного капіталу на 3,573 відсоткових пункту.

Сукупний вплив перелічених факторів на рентабельність власного капіталу складає 9,56 відсоткових пункту, що відповідає загальному відхиленню рентабельності власного капіталу.

Для подальшого підвищення рівня рентабельності власного капіталу ПрАТ «РКТК», згідно результатів проведеного факторного аналізу, необхідно: знизити рівень фінансової залежності, знизити частку позикового капіталу у вартості сукупного капіталу, збільшити вартість власного капіталу.

Це може бути досягнуто за рахунок: нагромадження нерозподіленого прибутку, за рахунок залучення додаткових фінансових ресурсів від власників.

ЛІТЕРАТУРА

1 Боднарчук А.В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу // Боднарчук А. В. // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 282-285.

2 Семенова О.М. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання / О. М. Семенова, І. В. Середа // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1 (63). – С. 162-167.

К.е.н. Глубіцька Т. В.

Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Складна еколого-епідеміологічна ситуація у світі, постійні глобалізаційні процеси та висока конкуренція спонукають підприємства впроваджувати нові методи управління та знаходити швидкі, ефективні та гнучкі рішення щодо подальшої діяльності. Саме тому розглядаючи підприємство через призму його еколого-економічної діяльності, керівництво враховує усі можливі ризики та може оптимізувати свою діяльність, роблячи її більш гнучкою та пристосованою до навколишніх змін.

Нами визначено, що еколого-економічну систему підприємства слід розглядати як еколого конструктивну діяльність фірми, яка забезпечує соціально-економічний поступ із природними екосистемами, забезпечуючи певний рівень суспільного задоволення [2, с. 194].

До складових еколого-економічної системи слід віднести[2]:

екологічну підсистему – природна складова навколишнього середовища, система абіотичних і біотичних факторів, що справляють безпосередній вплив на людину, її господарську діяльність в межах певної території.

економічну підсистему – комплекс засобів оброблення речовини, енергії та інформації для виробництва заданої продукції.

соціальну підсистему – сукупність певної групи людей, об'єднаних певними відносинами, обумовленими історично мінливими способами виробництва матеріальних і духовних благ. Соціум як елемент ЄЕСП враховує як інтереси споживачів так і загальнонаціональні інтереси.

Функціонування еколого-економічної системи підприємства являє собою процес перетворення певного ресурсу в конкретний продукт. Ресурси вилучаються з природного середовища і спрямовуються в виробничу сферу — штучно

організоване техніко-технологічне середовище, в якому перетворюються в необхідні продукти, а промислові відходи що виникають при цьому, повертаються в природне середовище (рисунок 1). Продукти спрямовуються в соціальну сферу, де вони перерозподіляються між членами співтовариства і споживаються згідно з визначеними в соціумі економічними законами і правилами. Використані чи спожиті продукти також повертаються в природно-техногенне середовище у вигляді побутових (комунальних) відходів.

У результаті досліджень [2,3,4] розроблено концептуальні засади еколого-економічної системи підприємства, зображену на рисунку 1.

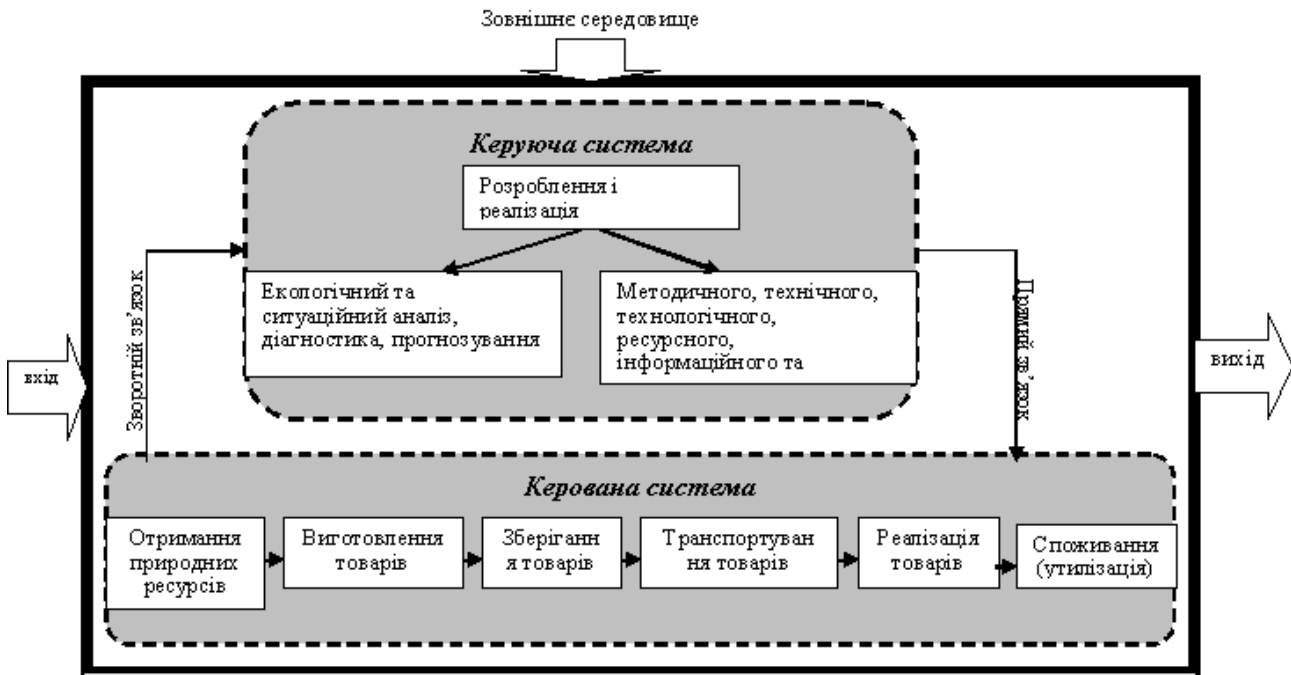


Рис. 1. Структура управління еколого-економічної системи підприємства

До компонентів зовнішнього середовища системи належать: макро- та мікросередовище підприємства, інфраструктура. Компоненти входу – методичні, нормативні, проектно-конструкторські та інші документи, які спонукають до екологоконструктивного виробництва, екологічна сировина, матеріали, комплектуючі вироби, енергія, ресурсозберігаюче обладнання, очисні споруди, безвідходні та інші екологічні технології, кваліфіковані трудові ресурси, інформація. На виході – продукція (товари, послуги) відповідної кількості, якості, екологічності, ресурсо- та енергомісткості, виготовлена (виконана) у встановлені терміни. Еколого-економічна система підприємства має керовану та керуючу системи. Компонентами керуючої системи є екологічно орієнтоване управління, а саме

розроблення і реалізація управлінських рішень з урахуванням впливу на навколишнє природне середовище, екологічний та ситуаційний аналіз, діагностика, прогнозування у прийнятті рішень на основі методичного, технічного, технологічного, ресурсного, інформаційного та правового забезпечення. Керована система являє собою виробничо-господарську діяльність підприємства через взаємозв'язок руху матеріальних, енергетичних, фінансових та інформаційних потоків від отримання природних ресурсів, виробництва (створення) до зберігання, транспортування, реалізації, споживання (утилізації) товарів, робіт, послуг. Прямий зв'язок передбачає цілеспрямований вплив керуючої системи та керованої, зворотній – в інформації про стан, можливості розвитку системи.

Висновки. Охарактеризовані концептуальні засади функціонування еколого-економічної системи підприємства є міцним підґрунтям, теоретичною базою для подальшого розроблення конкретних методик та практичного застосування їх щодо окремих підприємств. Охарактеризована структура управління еколого-економічної системи підприємства дає можливість виокремити головні складові системи управління для прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Буркинський Б. В. Екологічно чисте виробництво: Наукові засади впровадження та розвитку / Б. В. Буркинський // Вісник НАН України. – №5. – 2016. – С. 11-17. 2. Глубіцька Т. В. Сутність, складові та концептуальні засади функціонування еколого-економічної системи підприємства / Т. В. Глубіцька, Л.Г. Ліпич // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія „Економіка та менеджмент”. Випуск 8 (30) / Редкол.: відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук З.В. – Луцьк, 2011. – С. 193-201. 3. Купцова О.Є. Формування еколого-економічної системи життєзабезпечення на регіональному рівні: автореф.дис.на здобуття наук.ступеня канд.екон.наук:спец.08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / О.Є.Купцова – Одеса, 2005. – 28с. 4. Хвесик М. А., Голян В. А., Хвесик Ю. М. Інституціональне середовище сталого водокористування в умовах ринкових відносин: національні та регіональні виміси: Монографія. — К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. — 180 с.

Banky a bankovní systém

К.э.н. Ващенко И.Ю., Суперека В.С.

ГАПОУ СО «Самарский государственный колледж»

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР (РОССИЙСКИЙ ОПЫТ)

Основная цель банковского надзора в России, как и во всех странах мира – это обеспечение стабильности функционирования всей банковской системы, защита законных интересов, как вкладчиков, так и кредиторов. Все задачи, установленные перед органами надзора в любой конкретный момент времени, в любом случае определены этими главными целями надзора и контроля.

Банк России имеет статус юридического лица, свободно вступающего в гражданско-правовые отношения, как с государством, так и с кредитными организациями. В настоящее время Банк России является субъектом контрольно-надзорной деятельности, который не только обеспечивает стабильность финансовой и банковской системы Российской Федерации, но и является субъектом обеспечения безопасности посредством осуществления своей контрольно-надзорной деятельности.

В этой связи не случайно, что обеспечение законности и правопорядка, защита прав и законных интересов вкладчиков, предупреждение фиктивных, преднамеренных банкротств кредитных организаций, а также пресечение легализации доходов, полученных противоправным путем, является главным направлением в механизме осуществления контрольно-надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации.

В 2019 году банковский сектор России покинули 38 банков и пять небанковских кредитных организаций (НКО).

«Госбанки» в 2020 году из топ-100 крупнейших банков по активам консолидируют 65,7% совокупных нетто-активов всего банковского сектора страны. На «иностранцев», входящих в ту же сотню, приходится всего 6,8%.

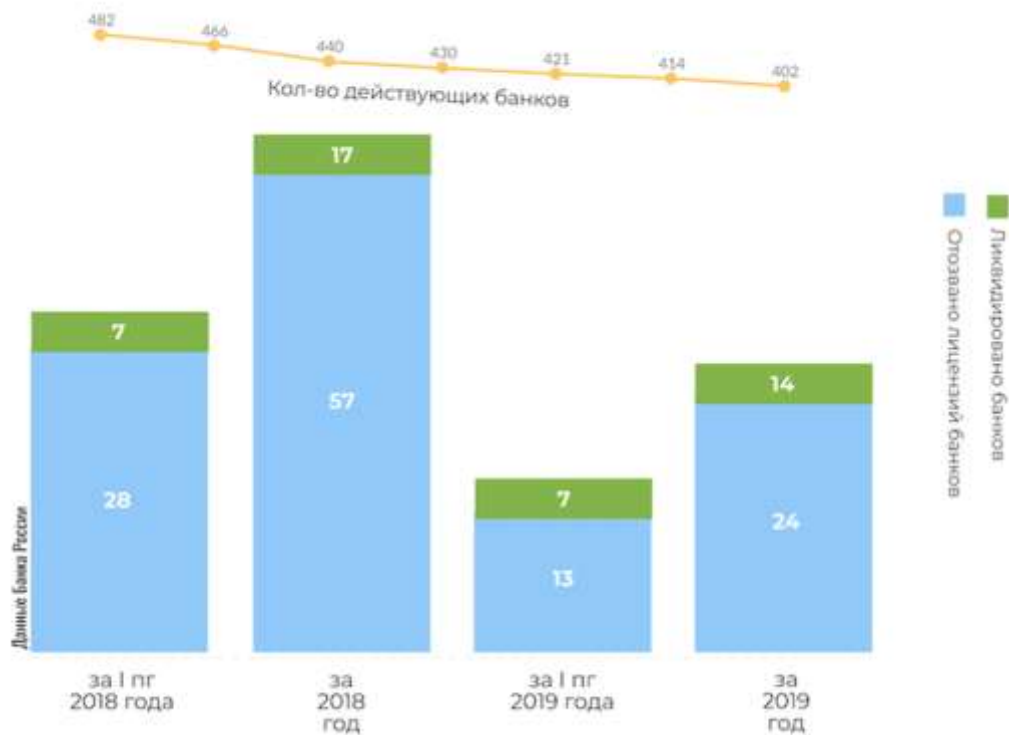


Рисунок 1. Статистика отозванных лицензий российских банков

Лицензии были отозваны у 24 банков (в 2018 году — у 57 банков) и четырех НКО. Еще 14 банков ушли с рынка добровольно. 11 из них присоединены к другим кредитным организациям:

- ПАО «Бинбанк» и АО «Бинбанк Диджитал» присоединены к ПАО «Банк «ФК Открытие»;
- АО «Банк АВБ» (Автовазбанк) присоединено к ПАО «Банк «Траст»;
- АО «Социнвестбанк» присоединено к АО «Банк ДОМ.РФ»;
- ПАО «Балтийский Банк» присоединено к АО «Альфа-Банк»;
- АО «КБ ДельтаКредит» присоединено к ПАО «Росбанк»;
- ПАО «КБ «МПСБ» присоединено к ПАО «АКБ «Актив Банк»;
- АО «Банкхаус Эрбе» присоединено к АО «Джей энд Ти Банк»;
- ПАО «Липецккомбанк» и ПАО «АБ «Девон-Кредит» присоединены к ПАО «Банк Зенит»;
- АО «Вокбанк» присоединено к ПАО «МИнБанк».

Ликвидированы без реорганизаций и слияний АО «КБ «Жилстройбанк», АО «АКБ «НБВК» и АО «Данске банк».

Впервые с 2015 года ЦБ зарегистрировал новый банк — ООО «Банк 131» (базовая лицензия получена в апреле 2019 года). ООО «КБ «Лэнд-Банк» в декабре было перерегистрировано как небанковская депозитно-кредитная организация.

У сравнительно крупных банков в 2019 году лицензии не отзывались. Совокупный объем чистых активов банков, потерявших лицензию (по последней опубликованной перед отзывом отчетности) составил 107,2 млрд рублей. Это всего 0,11% от суммы активов банковского сектора на начало 2020 года.

С учетом банков с отозванной лицензией, а также ликвидированных (в том числе путем присоединения к другим банкам) число действующих в России кредитных организаций за 12 прошедших месяцев сократилось с 440 до 402.

Основной причиной отзывов банковских лицензий остается высокорискованная кредитная политика, часто предусматривающая кредитование проектов собственников банка за счет средств сторонних клиентов и соответствующую неадекватную оценку таких активов. В 2019 году эта причина упоминается в 16 пресс-релизах ЦБ об отзыве лицензии.

На втором месте с 12 упоминаниями оказалось несоблюдение требований законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). На третьем месте — проведение теневых, сомнительных и/или транзитных операций, упоминающееся в 11 пресс-релизах.

Часто отмечается также проведение схемных сделок для сокрытия реального качества активов и уклонения от выполнения требований регулятора, а также утрата или критическое снижение уровня собственного капитала вследствие неадекватной оценки активов и доначисления резервов по требованию регулятора.

В процентном соотношении с 2018 года выросла только доля упоминаний в релизах высокорисковой кредитной политики и неадекватной оценки активов — с 63,1% до 66,6%. В половине релизов фигурировало несоблюдение требований законодательства в области ПОД/ФТ (в 2018 году — в 58% релизов), больше трети пресс-релизов содержали упоминание о теневых, сомнительных и/или транзитных операциях (в 2018 году — порядка 46%).



Рисунок 2. Статистика нарушений банковских норм российскими банками

Период активной зачистки рынка от недобросовестных игроков завершен. Представители регулятора констатировали этот факт достаточно давно, но в действительности динамика отзывов лицензий показала спад только в 2019 году.

В 2020 году уже состоялось четыре отзыва лицензий и две реорганизации-поглощения. Ожидается, что к началу 2021 года российский банковский сектор покинут еще порядка 30 банков.

Лицензий лишатся в основном небольшие кредитные организации, не имеющие поддержки влиятельных акционеров, государства, крупных финансовых групп и не способные серьезно конкурировать с крупными банками в условиях ужесточения регулирования.

В 2019 году зачистка рынка не затронула крупных игроков. Совокупный объем чистых активов кредитных организаций, потерявших лицензию, по данным последних опубликованных перед отзывом отчетностей, составил 107,2 млрд рублей. Это всего 0,11% от суммы активов банковского сектора на начало 2020 года.

Активы нетто российских кредитных организаций за 2019 год увеличились на 0,5%, или на 467,8 млрд рублей. На 1 января 2020 года совокупные чистые активы таких банков составили 92,6 трлн рублей.

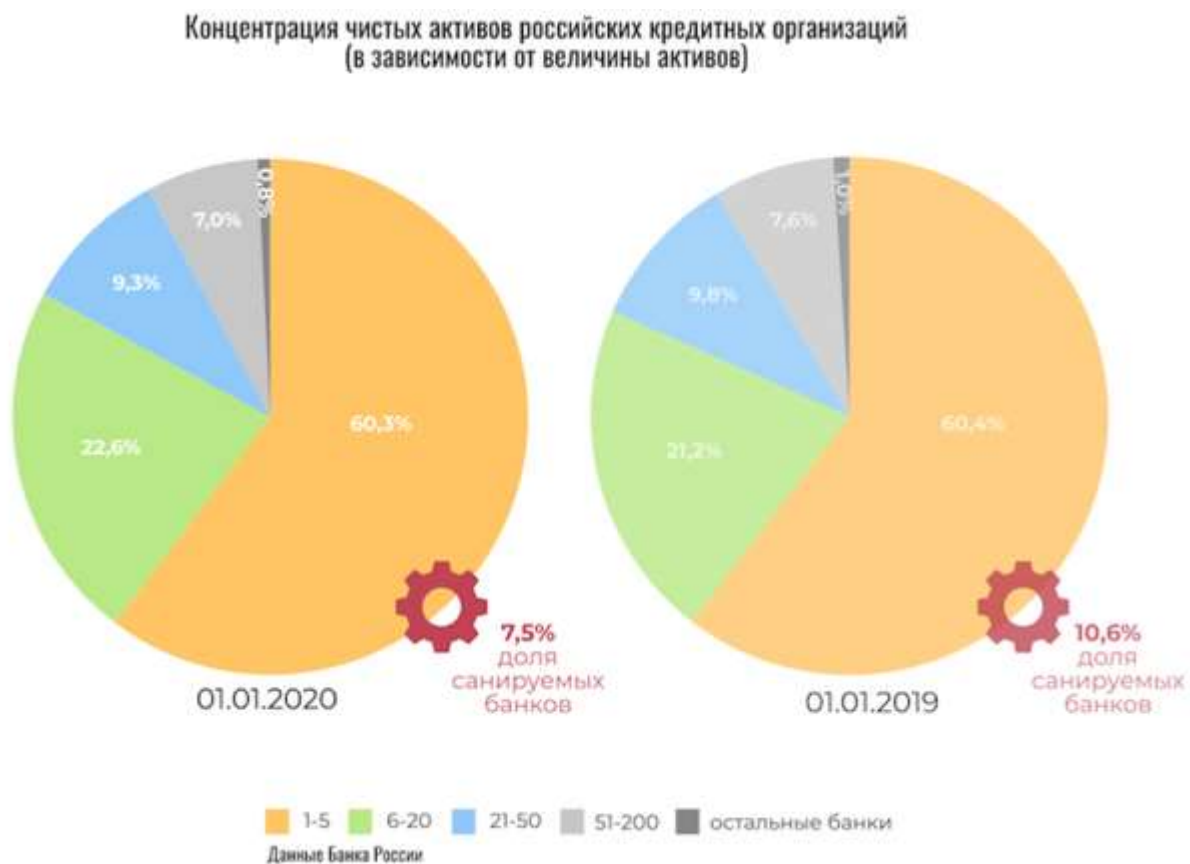


Рисунок 4. Доли санлируемых российских банков за 2018-2019 гг.

Согласно данным ЦБ, доля чистых активов пяти крупнейших банков в 2019 году сократилась с 60,4% до 60,3% (за 2018 год показатель вырос с 55,8% до 60,4%). Доля нетто-активов топ-50 банков в прошедшем году увеличилась с 90,4% до 92,2%, а 200 крупнейших кредитных организаций — с 99,0% до 99,2%.

Удельный вес активов банков, проходящих процедуру финансового оздоровления, по отношению к общему объему активов банковского сектора

сократился в 2019 году с 10,6% до 7,5%. Снижение обусловлено преимущественно завершением санации крупных банков, в частности Банка ДОМ.РФ, Связь-Банка и банка «ФК Открытие», а также поглощением нескольких saniруемых банков их действующими инвесторами.

Помимо поглощений и естественного роста, концентрация активов сектора в банках, подконтрольных государству, выросла и за счет Московского Индустриального Банка, отправленного на санацию под контролем УК ФКБС (Фонд консолидации банковского сектора) в начале 2019 года.

Продажа Сбербанка путем переключивания акций и средств из одного государственного кармана в другой на эту концентрацию никак не повлияет. Остается только ждать продажи банка «ФК «Открытие», 20% акций которого должны быть реализованы в 2021 году, согласно стратегии кредитной организации. По словам главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, при проведении аукциона будет учтен неудачный опыт продажи Азиатско-Тихоокеанского Банка.

С учетом ликвидированных (включая присоединенных к другим кредитным организациям) число действующих в России банков за 12 прошедших месяцев сократилось с 440 до 402. На 1 января 2020 года 266 участников рынка располагали универсальной лицензией, еще 136 банков — базовой лицензией, предполагающей упрощенные требования к раскрытию информации и предоставлению отчетности.

Разделение лицензий пока не оказало заметного влияния на состав участников рынка: Банк России в 2019 году отзывал как базовые, так и универсальные лицензии. Вероятно, ключевая задача этой реформы состояла не столько в сокращении регуляторной нагрузки на банки с базовой лицензией и урезании их возможностей, сколько в высвобождении ресурсов регулятора для более тщательного контроля над крупными банками, в частности входящими в перечень системно значимых.

К последним планируется применять отдельные требования, например ввести дифференцированные надбавки за системную значимость в зависимости от размера банка и его влияния на финансовую систему, а также установить ограничение по нормативу концентрации кредитного риска — не выше 25% основного капитала кредитной организации на консолидированной основе. В более долгосрочной перспективе регулятор рассматривает возможность установить обязательное применение системно значимыми банками оценки кредитного риска с использованием подходов, основанных на внутренних рейтингах (ПВР), в целях расчета нормативов достаточности капитала. Да и сами критерии отнесения банка к системно значимым ЦБ предлагает скорректировать — в части показателей международной активности.

Для остальных банков наиболее обсуждаемым изменением стало введение с октября 2019 года показателя долговой нагрузки (ПДН) для заемщиков-физлиц. Теперь кредитные организации должны рассчитывать ПДН при предоставлении физлицам кредитов на сумму от 10 тыс. рублей, а также при увеличении лимита кредитования. Если ПДН заемщика выше 50%, банки обязаны формировать дополнительный запас капитала. ЦБ рассчитывает, что такие меры замедлят рост необеспеченного потребительского кредитования.

На 1 октября 2020 года в РФ было 417 КО (в том числе 378 банков). С начала года их число сократилось на 25 и 24 соответственно, (за 2019 год снижение количества КО составило 42), причем основными причинами сокращения стали не отзыв лицензий, а прекращение деятельности по инициативе акционеров КО и реорганизация в форме присоединения.

Эффективность функционирования банковского надзора ЦБ РФ в последние годы, очевидно, далека от идеала. Масштабы процесса очистки банковского сектора от слабых и недобросовестных игроков свидетельствуют, что качественного мониторинга финансового состояния значительного числа российских коммерческих банков долгое время обеспечено не было. Активы банков с утвержденными планами предупреждения банкротства с участием

Банка России или АСВ на начало 2019 г. составили почти 10 трлн руб., или 10,6% от суммарных банковских активов. Всего с 2017 г. ЦБ РФ потратил 2,3 трлн руб. на санацию указанных банков (есть и более крупные оценки – до 3 трлн руб.), включая 800 млрд. руб. на их капитализацию. Схожее происхождение имеет кредит Банка России АСВ для поддержания устойчивости системы страхования вкладов и финансирования выплат возмещений в сумме почти 2 трлн. руб.

Таким образом, по линии исправления надзорных ошибок в экономику вливается на порядок больше средств, чем через традиционное рефинансирование (требования Банка России к кредитным организациям по всем видам операций на 25 октября 2020 г. составляют всего 223 млрд. руб.), компрометируя тем самым инструментарий монетарной политики.

Литература:

1. Ващенко И.Ю. Межбанковские расчеты: учебное пособие для студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений / Ващенко Игорь Юрьевич; М-во образования и науки Российской Федерации, Фил. Федерального гос. бюджетного образовательного учреждения высш. проф. образования "Российский гос. социальный ун-т", Тольятти Самарской обл., Тольятти, 2012. - С. 35.
2. Зачем Банку России банковский надзор, Олег Буклемишев // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/11/13/816123-zachem-banku> (дата обращения: 05.12.2020).
3. Защищать не значит запрещать, Сергей Романчук // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/10/18/814019-zaschischat-zapreschat> (дата обращения: 08.12.2020).

Zahraníční ekonomické aktivity

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Более двадцати лет назад в Республике Беларусь появились свободные экономические зоны (СЭЗ). Опыт их деятельности показывает, что за это время «данная модель экономических отношений в регионах продемонстрировала немало позитивных тенденций, а в перспективе сможет превратиться в еще более эффективный инструмент социально-экономического развития белорусского государства» [1, с. 64].

Наглядным примером, подтверждающим этот вывод, может служить деятельность СЭЗ “Гродноинвест”, созданной в 2002 году, где в ноябре 2020 года хозяйственную деятельность осуществляли уже 75 компаний с капиталом из 40 стран мира. При этом целый ряд новых резидентов СЭЗ появился здесь именно в 2020 году. В их числе – «ирландская компания “Скайватт” с проектом по строительству фотоэлектрической станции, белорусская компания “ЗОВ-МАРКЕТ” с проектом по созданию производства по переработке древесины, белорусско-российская компания “ЕУЭкоПак” с актуальным проектом по созданию производства бумажной упаковки. Еще одна компания, “МБА Инвестмент” реализует проект в качестве резидента специального туристско-рекреационного парка “Августовский канал» [2]. Особенно интересен в этом ряду проект ирландского инвестора “Скайватт”, объем инвестиций в который превышает пять миллионов евро, по созданию сети фотоэлектрических станций для обеспечения резидентов СЭЗ зеленой энергией. Его реализация позволит, помимо всего прочего, «наладить кооперационные связи с международными концернами, предъявляющими требования по использованию энергии из возобновляемых источников» [3].

Появление новых резидентов в СЭЗ “Гродноинвест” во многом продиктовано очевидными преимуществами данного белорусского региона, среди которых выделяется «наличие как широкой, так и узкой железнодорожной

колеи. Это позволяет логистическим компаниям осуществлять быструю и эффективную доставку товаров из Азии в Европу и обратно» [4]. Вот почему летом 2020 года администрация СЭЗ предложила потенциальным инвесторам поучаствовать в создании мультимодального центра логистики на белорусско-польской границе, где можно было бы перерабатывать десять пар поездов в сутки. Речь идет о реализации здесь инфраструктурных субпроектов – строительстве автодороги, подъездных и выставочных железнодорожных путей, инженерных сетей. Будем надеяться, что это предложение найдет отклик у заинтересованных деловых людей. Тем более, что «с 2018 года резидентами СЭЗ "Гродноинвест" в сфере логистики стали пять компаний с инвестициями из Беларуси, Нидерландов, Объединенных Арабских Эмиратов, Китая» [5].

Да и в 2020 году характерной чертой деятельности резидентов СЭЗ является их активная инвестиционная политика. За 10 месяцев этого года они вложили в основной капитал без малого полторы сотни миллионов белорусских рублей, из которых большая часть – свыше 60 процентов – была направлена на приобретение технологичных машин и оборудования. Особенно зримо эта тенденция прослеживается на предприятиях, расположенных на индустриальных площадках СЭЗ в Сморгонском районе, куда было инвестировано более 90 миллионов белорусских рублей и где успешно действуют такие компании с иностранным капиталом, как Kronospan, Szynaka, Sodrugesstvo. Напомним, что промышленная зона СЭЗ “Гродноинвест” в Сморгонском районе была создана в 2015 году. Сейчас она состоит из трех секторов. «Всего за несколько лет здесь появилось восемь новых резидентов с инвестициями из Нидерландов, Польши, Турции и Кипра. <...> В создание совместных производств резидентами СЭЗ инвестировано \$425 млн» [6]. В итоге резиденты СЭЗ сегодня формируют уже свыше 90 процентов промышленности Сморгонского района, где трудятся более двух тысяч человек, а объем экспорта приближается к 500 миллионам долларов.

Что касается резидентов СЭЗ в Гродно и Гродненском районе, то они с января по ноябрь 2020 года вложили в основной капитал 30 миллионов белорусских рублей. При этом «активно проводят модернизацию и расширение своих производств компании “Биган”, “ЗОВ”, “Макей”, “Гронитекс”, “Белагроферт <...>. Всего же с 2003 года резиденты СЭЗ “Гродноинвест” в основной капитал вложили более \$1,4 млрд» [7].

Активная инвестиционная политика резидентов СЭЗ позволяет им в итоге успешно решать вопросы экспорта своей продукции. За три квартала 2020 года они осуществили поставки в другие страны на 687 миллионов долларов. При этом только в США экспорт вырос сразу в три раза. Кроме того, «многократно выросли поставки продукции резидентов СЭЗ в Канаду (в 4,7 раза), Нидерланды (в 2,4 раза), Объединенные Арабские Эмираты (в 2,3 раза), Эстонию (в 1,9 раза), Турцию (в 1,5 раза), а также Швейцарию, Афганистан» [8]. Но основными экспортными направлениями остаются Россия, Польша и Украина. Две трети всех поставок в другие страны из СЭЗ приходится на продукты питания и сельскохозяйственную продукцию, мебель и продукцию деревообработки.

Все эти факты лишней раз подтверждают мысль о том, что именно СЭЗ в Республике Беларусь становятся тем инструментом развития экономики, потенциал которых только начинает по-настоящему реализовываться и может принести еще гораздо более весомые результаты на благо всей страны.

Литература

1. Залесский, Б.Л. Свободные и особые экономические зоны как точки роста в регионах / Б.Л. Залесский // Социально-гуманитарные исследования. – 2020. – №3. – С. 64–79.
2. С начала года резиденты СМЭЗ “Гродноинвест” уплатили более Br157 млн налогов [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/s-nachala-goda-rezidenty-sez-grodnoinvest-uplatili-bolee-br157-mln-nalogov-415012-2020/>
3. Резидент СЭЗ “Гродноинвест” создаст сеть фотоэлектрических станций [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/rezident-sez-grodnoinvest-sozdast-set-fotoelektricheskikh-stantsij-410108-2020/>
4. Инвестор из Германии рассматривает возможность строительства под Гродно контейнерного терминала [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/investor-iz-germanii-rassmatrivaet-vozmozhnost-stroitelstva-pod-grodno-kontejnernogo-terminala-417507-2020/>
5. Инвесторам предлагают проект мультимодального центра логистики на белорусско-польской границе [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/investoram-predlagajut-proekt-multimodalnogo-tsentra-logistiki-na-belorussko-polskoj-granitse-396558-2020/>
6. В Сморгони завершили реконструкцию основной части Индустриального проспекта [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/v-smorgoni-zavershili-rekonstrukciju-osnovnoj-chasti-industrialnogo-prospekta-405149-2020/>
7. Резиденты СЭЗ “Гродноинвест” вложили Br144 млн инвестиций в основной капитал [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/rezidenty-sez-grodnoinvest-vlozhili-br144-mln-investitsij-v-osnovnoj-kapital-417225-2020/>
8. Экспорт резидентов СЭЗ “Гродноинвест” в США за январь-сентябрь возрос в три раза [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/eksport-rezidentov-sez-grodnoinvest-v-ssha-za-janvar-sentjabr-vozros-v-tri-raza-416050-2020/>

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК “ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ”:

С ПРИЦЕЛОМ НА ПЕРСПЕКТИВУ

В 2020 году китайско-белорусский индустриальный парк “Великий камень”, несмотря на тревожную эпидемическую ситуацию, продолжал демонстрировать довольно высокие темпы развития, оставаясь знаковым проектом китайской инициативы “Один пояс, один путь” в Восточной Европе. Достаточно сказать, что «на конец октября в числе его резидентов насчитывалось 66 предприятий из 14 стран, объем согласованных инвестиций – около \$1,2 млрд» [1]. О многом говорит и такой факт: за девять месяцев 2020 года выручка резидентов индустриального парка увеличилась почти в три с половиной раза по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. «При этом выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг за пределы Беларуси составила Br36,8 млн (рост в 8,7 раза)» [2]. А численность работников, занятых в “Великом камне”, вплотную приблизилась к одной тысяче – 970 человек. И, судя по всему, в индустриальном парке не собираются останавливаться на достигнутом, о чем свидетельствует ряд фактов второй половины 2020 года, показывающих, что в этой особой экономической зоне сегодня идет активный поиск новых путей развития по многим направлениям, в том числе – оптимизации логистики и внедрения инноваций.

Так, в сентябре 2020 года в качестве резидента “Великого камня” было зарегистрировано ЗАО “Евразийский железнодорожный гейтвэй” – компания, которая «будет реализовывать инвестиционный проект по строительству в парке бимодального железнодорожного терминала» [3]. Список участников данного проекта, строительные работы по которому начнутся в 2021 году, весьма солидный. Это – и крупнейший в мире внутриконтинентальный порт АО “Дуйсбургер Хафен” из Германии, и ведущий сетевой оператор интермодальных перевозок в Европе “Хупак Интермодал СА” из Швейцарии, и РУП “Брестское отделение Белорусской железной дороги”, и резидент парка ЗАО “Чайна

Мерчантс СиЭйчЭн-БиЭлАр Коммерческая и Логистическая Компания”. Предполагается, что выход терминала на проектную мощность выведет резидентов “Великого камня” на качественно новый уровень реализации их логистических возможностей.

Говоря об инновационной перспективе развития индустриального парка, следует вспомнить, что опять-таки в сентябре 2020 года новым резидентом “Великого камня” стал Китайско-белорусский инновационный центр промышленных технологий, созданный Национальной академией наук Беларуси, Академией наук провинции Гуандун, а также Фошаньским научно-исследовательским институтом промышленных технологий. Создатели этого центра видят в нем платформу для «реализации научно-технических достижений между двумя странами. Задача именно этой платформы – разработка научных идей, доведение их до промышленной реализации» [4]. Предполагается, что начатые здесь сегодня научные исследования и разработки по таким направлениям, как новые материалы, современные промышленные технологии, цифровизация в производстве, био- и экотехнологии, уже через два-три года перерастут в конкретные технологии и производства. Помимо того, что этот центр станет связующим звеном научно-технического сотрудничества между институтами Академии наук провинции Гуандун и Национальной академии наук Беларуси, он будет предоставлять бизнес-консультации и другие вспомогательные услуги для отобранных инкубированных предприятий, в том числе консультирование по бизнес-планам, обучение. Определенные надежды на успешное развитие этой структуры связаны и с тем фактом, что «для обеспечения коммерциализации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ центра промышленных технологий планируется создать специальный фонд инициативы "Пояс и путь" в размере \$1,5 млн» [5], средства которого будут направляться на поддержку коммерциализации отобранных научных проектов и инкубированных предприятий.

Еще один инновационный центр – коммерциализации научно-технических достижений – планируется открыть в “Великом камне” до конца 2020 года. Именно в таком ключе данный вопрос обсуждался в сентябре 2020 года на заседании белорусской части комиссии по научно-техническому сотрудничеству белорусско-китайского межправительственного комитета по сотрудничеству, где рассматривалось выполнение программы научно-

технического сотрудничества Беларуси и Китая на 2019-2020 годы. Данный центр должен стать комплексной площадкой по взращиванию стартапов.

Наконец, в ноябре 2020 года произошло еще одно событие, которое может серьезно способствовать внедрению инноваций в данной особой экономической зоне. Речь идет о подписанном Национальным центром интеллектуальной собственности и администрацией Китайско-белорусского индустриального парка “Великий камень” соглашения о создании на территории парка Центра поддержки технологий и инноваций. Ожидается, что эта новая структура «упростит исследователям поиск информации о существующих научных достижениях и активизирует научную работу молодых ученых и стартап-организаций» [6]. В частности, в этом центре все желающие сотрудники резидентов парка получают бесплатный доступ к патентным и непатентным базам данных Всемирной организации интеллектуальной собственности. Так что возможности для инноваций здесь открываются немалые.

Литература

1. Сяююн, С. Китай выступает против вмешательства извне во внутренние дела Беларуси / С. Сяююн // [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/interview/view/kitaj-vystupaet-protiv-vmeshatelstva-izvne-vo-vnutrennie-dela-belarusi-7572/>
2. Выручка резидентов “Великого камня” в январе – сентябре выросла в 3,4 раза до Br126,2 млн [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/vyruchka-rezidentov-velikogo-kamnja-v-janvare-sentjabre-vyrosla-v-34-raza-do-br1262-mln-416031-2020/>
3. Новый резидент “Великого камня” построит ж/д терминал [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/novyj-rezident-velikogo-kamnja-postroit-zhd-terminal-407959-2020/>
4. Китайско-белорусский инновационный центр промышленных технологий появился в “Великом камне” [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/kitajsko-belorusskij-innovatsionnyj-tsentr-promyshlennyh-tehnologij-pojavilsja-v-velikom-kamne-408221-2020/>
5. Инновационный центр в “Великом камне” планируют открыть до конца года [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/innovatsionnyj-tsentr-v-velikom-kamne-planirujut-otkryt-dokontsa-goda-408059-2020/>
6. Центр поддержки технологий и инноваций создали в “Великом камне” [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/tsentr-podderzhki-tehnologij-i-innovatsij-sozdali-v-velikom-kamne-415194-2020/>

Бобрик Валентин Олександрович,
*аспірант кафедри міжнародних відносин Ужгородського національного
університету*

ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ГРОМАД КАРПАТСЬКОГО (ЦЕНТРАЛЬНО- СХІДНОГО) РЕГІОНУ ЄВРОПИ У ПРОЦЕСАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Значна нестабільність сучасних міжнародних економічних зв'язків громад, зумовлена багатьма факторами, призводить до численних транскордонних трансформацій, впливаючи на глобальний та територіальний міждержавні рівні в умовах глокалізаційних трансформацій. У числі можливих парадигм обґрунтування напрямів подолання криз, ризиків, збурень, мінімізації хвильових процесів тощо вагомим базисом виступає концепція сталого розвитку громад, активний розвиток якої припадає на ХХ століття. Загалом сталий розвиток перестає бути національною чи, тим більше, локальною проблемою, а охоплює зовнішньоекономічні зв'язки. Тож на сьогодні актуальність питання пошуку напрямків вдосконалення міжнародних економічних громад Карпатського (Центрально-Східного) регіону Європи у процесах сталого розвитку транскордонних територій не викликає сумнівів.

Глокалізаційні трансформації міжнародної економіки вводять нові закономірності і змінюють рівні відповідальності. Глобалізація світової економіки призводить до посилення ролі громад в економічному розвитку локальних транскордонних територій. Завершення процесів децентралізації та реформ самоврядування на транскордонних територіях, практична реалізація принципу повсюдності місцевого самоврядування змінить вектори міжнародних економічних зв'язків громад Центрально-Східного регіону Європи у процесах сталого розвитку транскордонних територій. Територіальні громади мають перетворитись із об'єкта управління на суб'єкт управління і самостійно забезпечувати свою спроможність. Територіальні громади нестимуть відповідальність за планування свого розвитку, за економічне майбутнє та добробут.

Розглядаючи актуальні процеси глобалізації встановлено невідворотність «глокалізаційних трансформацій сталого просторового розвитку територіальних громад». Серед підходів до визначення даного поняття на противагу його розгляду в контексті супутньої уніфікації міжнародних економічних процесів і злиттів в єдину глобальну економіку, пропонується використати контекст регіональної економічної інтеграції, що дає змогу врахувати локальні економічні інтереси. Глокалізаційні трансформації сталого просторового розвитку територіальних громад виникають як модифікація процесів глобалізації і локалізації. Глокалізаційні трансформації призводять до глобалізації локального та локалізації глобального.

Визначено підходи до визначення «міжнародних економічних зв'язків громад в умовах глокалізаційних трансформацій», а саме: сприяння оптимальному розвитку території (створення розвиненої інфраструктури, яка забезпечує переміщення товарів і послуг, капіталів і робочої сили, що передбачає якісне регулювання міжнародних економічних відносин та підтримку всіх видів співробітництва й інтеграції); економічний регіоналізм (орієнтація на протекціонізм у транскордонному співробітництві та посилення ролі держави в умовах економічної кризи).

Поняття «просторового розвитку територіальних громад» є багатоаспектним, оскільки включає широке коло питань ресурсного характеру та відтворювального процесу в межах міжнародного економічного простору. Визначено, що просторовий розвиток є формою координації динамічного процесу кількісних і якісних змін міжнародних економічних зв'язків громад та враховує всі складові, в результаті чого розвиток набуває нового якісного стану у вигляді певного співвідношення елементів, що забезпечує отримання синергетичного ефекту. Він є відображенням відтворювального процесу елементів міжрегіонального економічного співробітництва, що функціонують як система речових і енергетичних потоків (сировинних ресурсів, товарів і послуг, організаційних, фінансових і людських капіталів тощо).

Умовою поступального та сталого розвитку територіальних громад у процесах транскордонного співробітництва є підхід заснований на раціональному використанні власних ресурсів. Відповідно активне залучення громадян до вирішення місцевих проблем і, одночасно, визначення

пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку територіальних громад є важливою умовою формування зовнішньоекономічних зв'язків транскордонних територій.

Україна володіє значним геополітичним потенціалом для розбудови ефективного транскордонного співробітництва: має спільні кордони з основними новими членами і кандидатами на вступ до ЄС; межує з усіма прикордонними державами на східному кордоні ЄС (Росією, Білоруссю, Молдовою та Туреччиною); Волинська, Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська і Чернівецька області відповідно до історичних обставин мають спільну основу просторового розвитку з регіонами Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії; територія та транспортні системи України відіграють унікальну транзитну роль на традиційних торгівельно-транспортних шляхах, як через нові кордони ЄС зі Сходу до Європи, так і вздовж них – з Півдня на Північ.

Список використаних джерел

1. Павлюк Ю. Ю. Просторовий розвиток регіонально-економічних систем. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2011. №2 (53). С. 42-47.

2. Вітман К. М. Глокалізація як політична модель: європейський вимір. Держава і право. Серія : Політичні науки. 2016. Вип. 71. С. 55-66.

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ТОРГОВЛИ С КИТАЕМ

В декабре 2020 года состоялось заседание Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству, на котором были отмечены позитивные изменения в торговом взаимодействии двух стран, связанные с изменением структуры белорусского экспорта. Во-первых, расширяется товарная номенклатура поставок из Беларуси в Китай. Во-вторых, снижается зависимость двустороннего товарооборота от экспорта белорусских калийных удобрений китайским потребителям. А в качестве основных приоритетов, по которым планируется активизировать совместные действия для расширения сотрудничества, сейчас рассматриваются «включение белорусской продукции в госрезервы КНР, создание на территории Китая совместных производств для переработки белорусского сырья, упрощение торговых процедур и устранение торговых барьеров, оптимизация финансовых расчетов» [1], а также использование электронных торговых площадок как перспективного механизма двусторонней торговли, где ключевая роль, судя по всему, будет отводиться Белорусской универсальной товарной бирже (БУТБ), где на начало декабря 2020 года было уже аккредитовано 28 китайских компаний, 13 из которых пришли сюда в этом году.

Достаточно сказать, что за три квартала 2020 года сумма сделок на покупку, совершенных компаниями из Китая на бирже, выросла более чем в десять (!) раз и составила два миллиона долларов. При этом в товарной структуре преобладали деревянные заготовки и обрезные пиломатериалы. В БУТБ уверены, что этот резкий рост интереса к биржевым торгам со стороны китайского бизнеса обусловлен не только благоприятной ценовой конъюнктурой, но и «удобной логистикой, которую смогли предложить белорусские экспортеры. В частности, с этого [2020] года появилась возможность покупать пилопродукцию на разных базисах поставки (многобазисные лоты), что позволило китайским компаниям самим выбирать

наиболее подходящий для них пункт приемки товара. Кроме того, существенно сократились сроки доставки за счет применения железнодорожного транспорта в рамках инициативы китайского правительства “Один пояс, один путь”» [2].

После получения такой статистики в БУТБ стали рассматривать возможность введения отдельной торговой сессии по реализации лесопродукции на китайский рынок, в рамках которой все лоты, выставяемые на эти торги, были бы максимально адаптированы под китайских потребителей, а необходимый уровень конкуренции обеспечивался бы за счет плотной концентрации покупателей. Тем более, что повышенная активность компаний из Китая стала особенно зримой с октября 2020 года, когда ими было закуплено через биржу пиломатериалов более чем на один миллион долларов. Это стало следствием в том числе и упрощения на БУТБ процедуры аккредитации, при которой на оформление всех документов здесь уходит не более трех дней. А «в январе–ноябре через биржевую площадку в китайском направлении реализована продукция деревообработки на общую сумму свыше \$9 млн» [3]. Годом ранее этот показатель составил всего порядка 200 тысяч долларов. Отталкиваясь от этого успешного опыта, в БУТБ в середине декабря 2020 года провели первую специализированную торговую сессию по реализации в Китай пиломатериалов. Будем надеяться, что эта новая форма работы откроет и новые горизонты взаимодействия с китайскими партнерами, так как есть все основания полагать, что в ближайшее время экспортная номенклатура здесь заметно расширится, особенно за счет продукции агропромышленного комплекса. Ведь «помимо продукции лесопромышленного комплекса, в число перспективных биржевых товаров, востребованных на китайском рынке, входит рапсовое масло, свекловичный жом, мясо, сахар и молокопродукты. Количество обращений китайских компаний, заинтересованных в закупке этой продукции, в последнее время заметно увеличилось» [4].

В частности, интересные перспективы в этом “китайском” контексте открываются перед рапсовым маслом, экспорт которого через БУТБ за восемь месяцев 2020 года в целом вырос в три раза в стоимостном выражении. Это объясняется тем, что продукция переработки рапса широко применяется как в пищевой промышленности, так и для производства биодизельного топлива. Возможно, и по этой причине крупнейшим покупателем данной продукции на БУТБ является Швейцария с объемом сделок с января по август 2020 года в

объеме почти шести миллионов долларов. «В тройку ключевых рынков сбыта белорусского рапсового масла также вошли Литва с суммой сделок \$3,5 млн и Эстония – \$3,3 млн» [5].

Что касается Китая, где рапсовое масло также пользуется повышенным спросом, то его традиционным партнером по этой импортной позиции была Канада. «Однако из-за затянувшегося торгового конфликта поставки данной продукции заметно сократились. Образовавшийся дефицит вызвал рекордный рост цен. Так что сейчас Китай активно ищет альтернативные каналы закупок, и Беларусь может стать одним из них» [6]. Воспользоваться этой ситуацией еще в сентябре 2020 года решила китайская торговая компания «Шаньдун Люцин», которая заявила о своем намерении пройти процедуру аккредитации и приступить к работе на БУТБ. При этом компания выразила еще готовность инвестирования в белорусское лесное хозяйство. Интерес у нее вызывает также развитие белорусской транспортно-логистической инфраструктуры. Вот такой получается многоцелевой подход, начало которому положило взаимодействие с БУТБ.

Литература

1. Николай Снопков: Беларусь рассматривает сельхозпродукцию как новый драйвер экспорта в Китай [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <http://www.government.by/ru/content/9682>
2. Более чем в 10 раз выросла сумма сделок компаниями из Китая на БУТБ в январе – сентябре [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/bolee-chem-v-10-raz-vyrosla-summa-sdelok-kompanijami-iz-kitaja-na-butb-v-janvare-sentjabre-413129-2020/>
3. БУТБ проведет первые специализированные экспортные торги для китайского рынка 15 декабря [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-provedet-pervye-spetsializirovannye-eksportnye-torgi-dlja-kitajskogo-rynka-15-dekabnja-420090-2020>
4. Китайские компании в октябре закупили пиломатериалы на БУТБ на сумму более \$1 млн [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/kitajskie-kompanii-v-oktjabre-zakupili-pilomaterialy-cherez-butb-na-summu-bolee-1-mln-417473-2020/>
5. Экспорт рапсового масла через БУТБ вырос в 3 раза, крупнейший покупатель – Швейцария [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/eksport-rapsovogo-masla-cherez-butb-vyros-v-3-raza-krupnejshij-pokupatel-shvejtsarija-406915-2020/>
6. Белорусскую паллетную доску и рапсовое масло будут экспортировать в Китай через БУТБ [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/beloruskuju-palletnuju-dosku-i-rapsovoe-maslo-budut-eksportirovat-v-kitaj-cherez-butb-408061-2020/>

Marketing a management

К.держ.упр. Шевченко В.М.,

Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

Ягупова К.В.,

Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

АНАЛІЗ РИНКУ МОРЕПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Рибна галузь на даний час за темпами зростання не займає лідируючі позиції серед основних галузей економіки України. Як пояснюють в Асоціації рибалок України, істотне скорочення видобутку за останні три роки пов'язано з втратою Криму [1].

Як наслідок, імпорт рибної продукції в Україні сьогодні становить більше 85% від всієї реалізованої в країні. Лідером з поставок риби та морепродуктів в Україні залишається Норвегія. За нею йдуть Ісландія та США.

Зростання обсягів реалізації морепродуктів безпосередньо пов'язано як зі збільшенням оборотів роздрібних мереж, так і з ростом споживання в розрахунку на одного жителя в рік. Якщо порівнювати загальні показники імпорту в тоннах у порівнянні з 2018 роком в 2019 році імпорт морепродуктів на ринок України виріс незначно (було 375 000 т, а стало 394 000 т). Але в грошовому вимірі приріст куди істотніший (було 630 млн. доларів, стало 745 млн. Доларів) [2].

На споживання імпортованих морепродуктів в Україні найбільше впливають такі складові як дохід населення та вартість національної валюти по відношенню до курсу долара. Зміна валютного курсу, як правило, надає негайний вплив на рівень внутрішніх цін в результаті зміни цін імпортованих товарів в національній валюті. Цей вплив спочатку йде по двох каналах: через безпосередню зміну цін імпортованих кінцевих товарів і послуг, а також через зміну цін товарів і послуг, вироблених в середині країни, витрати на імпортні компоненти тощо.

Дохід населення також впливає на рівень реалізації морепродуктів. Так, за розрахунками Мінекономіки на основі щоквартальних даних Держкомстату, номінальні доходи населення в січні-вересні 2019 року зросли на 15% в порівнянні з відповідним періодом 2018 року. При цьому номінальна середньомісячна заробітна плата штатних працівників в 2019 році збільшилася на 18,4 % до 10 497 грн., а реальна заробітна плата зросла на 9,8 % [3].

Однак ринок морепродуктів в нашій країні, як і в багатьох інших країнах, переживає певні труднощі. Все більше і більше з'являється проблем, пов'язаних з екологічним станом водних басейнів, а як наслідок, зменшуються розміри популяцій промислових видів риб, вилови та розміри квот на вилов.

Паралельно зі зменшенням пропозиції на українському ринку вітчизняної рибної продукції та зниженням обсягів експорту, імпорту рибної продукції в Україну збільшується. Сьогодні ринку характерно загальне збільшення рівня цін, підвищення платоспроможного попиту на рибну продукцію з боку населення і збільшення пропозиції, не за рахунок вітчизняної, а за рахунок імпортової продукції. Український ринок морепродуктів переживає сьогодні нелегкі часи, а негативні чинники і загрози походять не тільки з боку держави, місцевих адміністрацій, а й з боку природного середовища.

На жаль Україна втратила свій потенціал вилову в морських зонах. В результаті вилов водних біоресурсів скоротився до 220 000 - 250 000 т в рік за період з 2007 по 2013 рік. В результаті анексії Кримського півострова в 2014 році, в Україні ще більше знизився видобуток водних біоресурсів (з 225 000 т в 2013 році до 90 000 т у 2014-2019 рр). У 2019 році загальний вилов риби та інших водних біоресурсів підприємствами рибної галузі України збільшився на 9,6% в порівнянні з 2018 роком. Так, протягом 2019 українські рибалки вловили 97,1 тис. т риби та інших водних біоресурсів. У 2018 році цей показник був нижчим і становив 88,6 тис. [4].

Зокрема, промисловими рибалками в рибогосподарських водних об'єктах та на континентальному шельфі України вилучено 51,5 тис. т водних біоресурсів (+ 2,2% у порівнянні з 2018 роком): в Чорному морі – 14 128 т (64%); в Азовському морі – 16 063 т (-24,8%); в Причорноморських лиманах – 70 т (-85,4%); в річці Дунай – 561 т (+ 120,7%); в низов'ях р. Дністер з лиманом і Кучурганському водосховищі – 2581 т (+ 25,9%); в Дніпровсько-Бузькій системі – 3885 т (-8%); у водосховищах річки Дніпро – 13959 тонн (6%): Київське водосховище – 1379 т, Канівське – 859 т, Кременчуцьке – 5197 т, Кам'янське – 2497 т, Дніпровське – 1163 т, Каховське – 2 862 т; в інших водоймах – 226 т (+ 1,8%) [5].

Отже, результати аналізу свідчать, що подальше зростання економіки; збільшення реальних доходів населення; стабільність національної валюти; розширення місць реалізації рибної продукції; популяризація споживання риби і морепродуктів, а також тренд на здорове і правильне харчування будуть сприяти збереженню або зростанню обсягів споживання морепродуктів в Україні.

Література:

1. Українська рибна галузь: імпорту, скорочення споживання втричі /

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://shuvar.com/news/1329/Ukrayinska-rybna-haluz:-import-skorochennya-spozhyvannya-vtrychi>

2. Імпорт рибної продукції з 2013-2019 рік / [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://uifsa.ua/uk/news/news-of-ukraine/overview-of-the-fish-market-of-ukraine-in-2019>

3. Номінальні доходи населення, за розрахунками Мінекономіки на основі

щоквартальних даних Держкомстату / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://uifsa.ua/uk/news/news-of-ukraine/overview-of-the-fish-market-of-ukraine-in-2019>

4. Загальний вилов рибної продукції в Україні / [Електронний ресурс]

Режим доступу: <http://uifsa.ua/uk/news/news-of-ukraine/overview-of-the-fish-market-of-ukraine-in-2019>

5. На континентальному шельфі України виловлено тонни водних біоресурсів за 2019 рік / [Електронний ресурс] Режим доступу:

<http://uifsa.ua/uk/news/news-of-ukraine/overview-of-the-fish-market-of-ukraine-in-2019>

Хохлова О.А.

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне), Україна*

МАРКЕТИНГ: ОМНІКАЛЬНИЙ ПІДХІД

Оmnіканальність - це система, що пов'язує всі канали комунікації так, щоб клієнту було зручно спілкуватися з брендом.

Важливо розуміти і відстежувати шлях клієнта на кожному окремому кроці-збирати всі дані аналітики і контакти в одну купу, щоб поліпшити клієнтський досвід, щоб знати його історію спілкування з брендом і не ставити зайвих питань.

Людина сприймає всі точки дотику з брендом як єдиний процес. Для неї не існує окремих співробітників, що відповідають по телефону, в месенджері або по електронній пошті. Це просто клієнтський досвід спілкування з брендом. Omніканальність допомагає зробити цей досвід однаково зручним і простим у всіх каналах.

Головна мета omніканальності - створення позитивного клієнтського досвіду. Бізнес не просто працює в різних каналах, він збирає разом всі дані, які є по клієнту, і допомагає зробити життя клієнта і бізнесу зручніше за допомогою цих даних.

Дані по реєстрації користувача (наприклад, зі спілкування в чаті) можуть автоматично спливати на всіх інших пристроях. Аналітика за посиланням, на яке прийшов клієнт, говорить, чим він цікавився спочатку. Історія повідомлень і звернень допоможе зрозуміти, яким каналом клієнту зручно користуватися та зробити об'ємним портрет клієнта.

Для бізнесу це теж зручно. Менеджери, оператори можуть працювати більш ефективно без додаткового навантаження.

Коли у бренду omніканальна система, він "пам'ятає" звички і звернення клієнта, як старого друга. І це важлива частина сервісу. Тому що з боку клієнта будь-який канал не окремий канал, а бренд.

Оmnіканальність часто плутають з багатоканальністю, але між ними є важлива відмінність.

Multi «це «багато», omni «це «все». Каналів комунікації з клієнтом багато і в тому, і в іншому випадку: телефон, електронна пошта, сайт, sms. Але по-перше, різні канали не зв'язуються між собою в єдину систему і дані по користувачеві не збираються в красивий цілісний портрет.

Це легко проілюструвати. Уявіть, що ви спілкуєтесь з давнім другом: він давно вас знає і пам'ятає ваші звички, то, як ви познайомилися, що любите на обід, яку носите взуття, коли Вам зручніше спілкуватися і де. Можна сказати, що у нього в голові картотека всіх ваших звернень.

А тепер уявіть, що ви кожен раз приходите в один і той же будинок, але зустрічаєте там різних незнайомих. Місце одне, а людей багато, хтось вас пам'ятає, хтось ні. Хтось знає, що ви хочете, а комусь кожен раз доводиться пояснювати заново.

Тобто, omніканальність - це є мультиканальність + контекст.

Що важливо зробити, щоб omніканальність стала частиною бізнесу:

- оптимізувати CRM-систему, частково автоматизувати, додати чат-ботів, щоб зняти навантаження з менеджерів.

- виробити єдиний стандарт роботи з клієнтами, щоб у всіх каналах їм відповідали в одному стилі і Тоні

- додати канали спілкування і просування по потребам аудиторії (провести для цього інтерв'ю або проаналізувати потреби аудиторії іншим способом)

Плюси стратегії omніканальності для бренду:

- omніканальність передбачає використання різних каналів спілкування, щоб кожен з них підтримував інші.

- omніканальна платформа інтегрується в CRM-систему і збирає дані про клієнтів з усіх каналів одночасно. Це допомагає створити різнобічний портрет клієнта. Чим чіткіше розуміння потреб цільової аудиторії, тим результативніше маркетинг.

- omніканальність допомагає продумати єдину стратегію і менеджмент для всіх каналів спілкування з аудиторією, щоб не сталося ситуації, в якій у

клієнта складається відчуття, що він потрапив в замкнуте коло: тримали на лінії 12 хвилин і не змогли допомогти, переключили, тримали на лінії 12 хвилин....

- омніканальність передбачає однаковий рівень сервісу на всіх майданчиках і управління ними з «одного вікна», інформація про клієнта не втрачається, всі менеджери дотримуються загальної стратегії поведінки.

- омніканальність знімає частину навантаження з менеджерів і операторів, тому що з нею можна частково автоматизувати процес.

- омніканальність охоплює більше аудиторії в різних каналах.

Література:

1. Омниканальность. Что это? [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <https://esputnik.com/blog/omnikanalnost-chto-eto>

2. Омниканальность - что это и как применять, преимущества использования omni-channel?. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <https://marketolog.mts.ru/blog/omnikanalnost-prostymi-slovami/153>

3. Омниканальный маркетинг: что это такое и какие задачи он решает в 2020 году. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <https://reklamaplanet.ru/marketing/omnikanalnyu>

4. Омниканальность: что это такое и что дает бизнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – https://blog.calltouch.ru/chto-takoe-i-kak-rabotaet-omni-channel/?utm_link=11930&utm_tag=ecomm

5. Суть стратегии омниканальности с примерами внедрения. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <https://texterra.ru/blog/sut-strategii-omnikanalnosti-s-primerami-vnedreniya.html>

К.е.н., доц. Бахчиванжи Л.А., ст. викл. Коренман Є.М., студ. Крук А.К.

Одеська національна академія харчових технологій, Україна

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЇ «JUSTSTYLE»

Торговий fashion-бренд «Juststyle» з'явився на українському ринку в 2015 р. Незважаючи на свою молодість, компанія успішно розвивається, і вже має сайт і 2 сторінки у соціальних мережах, а саме в Instagram та Facebook і власне виробництво в Україні. Команда торгового бренду має на меті успішний розвиток і активне розширення мережі. Компанії потрібні не просто магазини, які працюють, а магазини, які будуть приносити дохід, рости і розвиватися. Успішне просування торгового бренду здійснюється в соціальних мережах. Завдяки цьому, кінцевий споживач більш лояльний до продукції компанії.

Для успішної реалізації продукції та послуг будь-якого підприємства необхідне проведення маркетингових досліджень. Питання – що виробляти, скільки виробляти, які види послуг надавати – знаходяться на першому місці для сучасних організацій. Тому аналіз маркетингової діяльності торгового fashion-бренду «Juststyle» являється одним із найважливіших пунктів при загальному дослідженні підприємства.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства. Він проводиться з метою дослідження підприємства як господарюючої системи у певному ринковому середовищі. Відповідно до матриці SWOT-аналізу можливі чотири основні різновиди стратегії (табл. 1).

Застосування методу SWOT-аналізу в процесі аналізу магазину «Juststyle» передбачає дослідження ринку маркетингових послуг і аналіз поточного становища даної компанії з метою визначення сильних і слабких сторін компанії, а також можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища (табл. 2).

Таблиця 1 – Основні стратегії SWOT-аналізу

Внутрішнє середовище / Зовнішнє середовище	(S) - сильні сторони	(W) - слабкі сторони
(O) - можливості	(SO) - стратегічні рішення	(WO) - стратегічні рішення
	Стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для реалізації маркетингових можливостей	Стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін фірми на основі використання маркетингових можливостей
(T) - загрози	(ST) - стратегічні рішення	(WT) - стратегічні рішення
	Стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для знешкодження маркетингових загроз	Стратегія, спрямована на мінімізацію слабостей фірми та потенційних маркетингових загроз

Таблиця 2 – SWOT-аналіз магазину «Juststyle»

Внутрішнє середовище / Зовнішнє Середовище	(S) - сильні сторони	(W) - слабкі сторони
	<ul style="list-style-type: none"> - відомість впізнаваність «бренду»; - комплексність послуг; - кваліфіковані співробітники; - навчання співробітників; - наявне коло постійних покупців; - власник магазину вкладає кошти у розвиток бізнесу; - продукція конкурентоспроможна на ринку. 	<ul style="list-style-type: none"> - висока залежність від споживачів; - обмеженість надаваних послуг організаційною формою підприємства; - висока залежність від інфляції і цін на сировину; - низькі витрати на рекламу та на просування товару; - відсутність кредитування клієнтів; - відсутність автоматизованої системи управління продажами.
(O) – можливості	(SO) - стратегічні рішення	(WO) - стратегічні рішення
<ul style="list-style-type: none"> - у випадку покращення економічного положення очікується зростання доходів та підвищення рівня життя населення, як наслідок підвищення попиту на одяг; - з кожним роком змінюється тенденція моди, що призводить до оновлення гардеробу; - розвиток інвестиційних можливостей банків і комерційних структур, 	<ul style="list-style-type: none"> - проведення маркетингового дослідження ринку жіночого одягу; - збільшення прибутку та обсягу продажів одягу; - відкриття офлайн магазину; - збільшення частки ринку шляхом витіснення найближчих конкурентів; - пропозиція додаткових або супутніх послуг; - розширення ринку; 	<ul style="list-style-type: none"> - проведення масштабної рекламної кампанії; - заключення договорів з банками щодо кредитування покупців; - розширення асортименту.

завдяки чому можна продавати одяг в кредит.		
(Т) - загрози	(ST) - стратегічні рішення	(WT) - стратегічні рішення
- посилення конкуренції з боку більш оперативно пристосованих до змін споживацьких уподобань конкурентів;	- підвищити конкурентоспроможність за рахунок введення гнучких цін; - підвищення кваліфікації	- налагодження функцій маркетингу; - підвищення конкурентоспроможності магазину за рахунок
(Т) - загрози	(ST) - стратегічні рішення	(WT) - стратегічні рішення
- невисока купівельна спроможність населення України; - демографічний спад; - зростання податків та мит.	продавців; - утримання на ринку своїх позицій; - пошук нових ринків.	сегментування ринку і удосконалення асортименту.

З проведеного SWOT-аналізу видно, що компанія володіє достатньо серйозними конкурентними перевагами, які дозволять їй утримувати існуючих клієнтів і розширювати ринок збуту. В той же час, недостатня повна зона покриття перешкоджає магазину модного жіночого одягу «Juststyle» оперативно реагувати на постійно мінливі запити споживачів і в довгостроковій перспективі це може призвести до несприятливих наслідків для організації в цілому. У зв'язку з цим необхідно розробити програму просування компанії. Для повноти відображення маркетингових цілей стратегія повинна будуватись за принципом комплексності.

Література

1. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. – К. : Знання, 2010. - 332 с
2. Маркетинговий аналіз: навчальний посібник / Д. А. Штефаніч, О. С. Братко, О. Д. Дячун, Р. Б. Окрепкий. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2012. – 296 с.
3. Павленко А. Ф. Маркетинг – К.: КНЕУ, 2008. – 600с.

4. Маркетинговий аналіз: навчальний посібник / Д. А. Штефаніч, О. С. Братко, О. Д. Дячун, Р. Б. Окрепкий. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2012. – 296 с.
5. Даценко, Г. В. Чинники зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища підприємств безпосереднього і непрямого впливу [Текст] / Г. В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2010. – № 6. – С. 198-202.
6. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Competitors / M. Porter. N.Y.: Free Press, 1980. 523 p.

Účetnictví a audit

К.е.н. Лежненко Л.І., студентка Гергалю К.В.

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

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Основою діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта є статутний капітал, який формується на початку діяльності організації. Заради досягнення певних управлінських цілей часто виникає необхідність вживати заходів, спрямованих на його збільшення, зменшення чи підтримку в визначеній величині. Тому надалі виникає необхідність контролю за його величиною. Саме фінансова звітність задовольняє інформаційні потреби суб'єктів економічних відносин в процесі змін та руху статутного капіталу. Тому деталізоване та всебічне висвітлення інформації про статутний капітал суб'єкта господарювання є запорукою ефективного управління та контролю над ним.

Статутний капітал є основоположною складовою власного капіталу, і тому знаходить своє відображення у багатьох формах фінансової звітності: формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», формі № 4 «Звіт про власний капітал» та у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Необхідно додати, що інформація про статутний капітал розкривається в усіх перелічених формах фінансової звітності з різним ступенем деталізації і залежить від організаційно-правової форми підприємства, його величини, виду діяльності, вибору складання звітності на основі міжнародних або національних стандартів бухгалтерського обліку [3].

Основними національними законодавчими і нормативними актами щодо обліку статутного капіталу та його відображення у фінансовій звітності є План рахунків та Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і

організацій, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність», НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність», П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами».

У Балансі підприємства статутний капітал відображається у I розділі пасиву. Під час заповнення статей Балансу в рядок 1400 «Зареєстрований капітал» переноситься залишок рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал». У зв'язку з цим виникають проблеми з висвітленням правдивої інформації щодо суми статутного капіталу, адже відповідно до Наказу Міністерства фінансів України № 627 від 27.06.2013 р. «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» включає в себе субрахунок 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу». У випадку, коли сума внесків, яка обліковується за цим рахунком, не буде зареєстрована, це може зменшити загалом величину статті 1400 «Зареєстрований капітал». Тобто, відображаючи таким чином, може бути тимчасово завищена сума зареєстрованого капіталу, який є гарантією захисту прав кредиторів [4].

Оскільки у звіті відображається загальне кредитове сальдо по рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», то така методологія відображення у Балансі не розкриває достовірний склад статутного капіталу, Тому, деякі науковці пропонують вирішення цієї проблеми шляхом віднесення суми внесків до їх фактичної реєстрації на додатковий капітал.

Проте у додатку 3 до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» серед додаткових статей для фінансової звітності наведений рядок 1401 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу», що передбачає можливість висвітлення більш точної інформації з приводу статутного капіталу. Фактично наявність такого рядка скоригує суму за рядком 1400 «Зареєстрований капітал» на різницю за не зареєстрованими внесками.

Також необхідно зазначити, що відповідно до пункту 79 МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» інформація щодо кількості випущених і

повністю сплачених акцій, а також випущених, але не повністю сплачених акцій повинна бути відображена у звіті про фінансовий стан або в примітках. Потрібно нагадати, що для акціонерних товариств сума випущених та сплачених акцій відповідає сумі статутного капіталу, що вказуються в установчих документах, а отже у цьому випадку міжнародні рекомендації передбачають розкриття широкого кола інформації. Це той випадок, де національне законодавство частково узгоджено з міжнародними стандартами, оскільки пункт 8.2.1 розділу IV за НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» передбачає вимогу до акціонерних товариств наводити у примітках до фінансової звітності інформацію про кількість випущених акцій із зазначенням неоплаченої частини статутного капіталу.

У формі № 4 «Звіт про власний капітал» статутний капітал знаходить своє відображення після заповнення форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Так існує відповідність між показниками I розділу Звіту про фінансовий стан на початок та кінець звітного року. Проте, дана форма деталізує причини зміни розміру статутного капіталу. Статті, які впливають на зміну зареєстрованого капіталу, - це 4205 «Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу», 4240 «Внески до капіталу», 4260 «Вилучення капіталу». До того ж остання з вищезгаданих статей деталізується у розрізі причин зменшення статутного капіталу, таких як: викуп акцій (часток) власної емісії, перепродаж чи анулювання викуплених акцій (часток), вилучення частки в капіталі, зменшення номінальної вартості акцій.

Можна сказати, що вимоги МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» узгоджуються в багатьох аспектах відображення статутного капіталу у фінансовій звітності. Форма № 4 «Звіт про власний капітал» наближено відповідає за змістом інформації, що вимагається у МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності». Зокрема у цьому Звіті про власний капітал відображено порівняння вартості

статутного капіталу на початок та кінець року, а також подається інформація про причини перерахунку величини капіталу.

Необхідно згадати, що згідно з МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності», суб'єкт господарювання повинен розкривати у звіті про фінансовий стан або в примітках інформацію про кількість випущених, повністю сплачених та не повністю сплачених акцій. В той час як національне законодавство вимагає такої деталізації виключно в примітках, а для відображення цієї інформації у Звіті про фінансовий стан існує додаткова стаття розділу I пасиву, тобто її використання є добровільним. З цього ми бачимо, що МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» передбачає розкриття дещо ширшої інформації стосовно статутного капіталу акціонерних товариств. Можна зробити висновок, що міжнародна практика вимагає більшої деталізації у порівнянні з вітчизняною. При цьому, не варто забувати, що найбільш зацікавленою стороною у достовірному розкритті інформації про капітал виступають самі акціонери. Таким чином, ведення звітності за міжнародними стандартами більш бажане з точки зору повноти інформації.

На підставі вищенаведеної інформації необхідно зазначити, що головним джерелом інформації про статутний капітал для всіх суб'єктів господарювання є форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Адже це та форма, яку використовують всі підприємства незалежно від розміру та форми власності (окрім банків та бюджетних установ) і вона містить спеціальні рядки, які відображають його вартість. Проте, для більш широкого розуміння руху та змін у статутному капіталі необхідно звертатися до форми № 4 «Звіт про власний капітал» та форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Зокрема, структура форми № 4 «Звіт про власний капітал» дозволяє легко проаналізувати зміну величини статутного капіталу у відповідності до причин поповнення та зменшення. А додаткова інформація про стан повністю та не повністю сплачених акцій статутного капіталу, яка є доцільною для акціонерних товариств, відображена у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (International Accounting Standard) 1 «Подання фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» .URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. Мулик Т. О. Відображення інформації про власний капітал у звітності господарюючих суб'єктів. *Агросвіт*. 2020. № 19-20. URL: <http://agrosvit.info>
4. Рубейкін В. А. Відображення власного капіталу у фінансовій звітності. *Ефективна економіка*. 2017. № 7. URL: <http://economy.nayka.com.ua>.

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Ікальчик Н.М.

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

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Грошові кошти - поняття бухгалтерського обліку, яке відображає найліквідніші активи підприємства та включає готівку в касі, кошти на рахунках в банках, електронні гроші, які емітуються у відкрито циркулюючій системі, депозити до запитання та кошти в дорозі. Кожне підприємство може здійснювати звичайну виробничу діяльність лише при постійних відносинах з іншими підприємствами за рахунок грошей. Вони відіграють важливу роль для забезпечення існування та його гармонійного розвитку [1].

Бухгалтерський облік має важливе значення для організації грошового обігу та розрахунків, а також у зміцненні платіжної дисципліни і ефективному використанні фінансових ресурсів. В свою чергу контроль за обліковими процесами в цілому та зокрема за дотриманням касової дисципліни, сприяє вчасному виявленню, виправленню, та уникненню порушень (помилки).

Основними завданнями внутрішнього контролю грошових коштів є: перевірка цільового використання, економія грошей у касі підприємства, правильність господарських операцій, зарахування коштів на банківський рахунок, своєчасність проводки та перерахування коштів для погашення боргів.

Внутрішній контроль грошових коштів здійснюється за допомогою інвентаризації, яка починається зі створення інвентаризаційної комісії на підставі наказу керівника підприємства та проводиться не рідше 1 разу на рік. У результаті інвентаризації грошових засобів складається Акт про результати інвентаризації наявних коштів. Акт складається з метою відображення результатів інвентаризації наявних коштів (готівки, цінних паперів тощо), що зберігаються в касі підприємства. В акті інвентаризації, як і в інвентаризаційних

описах матеріальних цінностей, наводять лише фактичну наявність готівки, цінних паперів, бланків суворого обліку.

Перевірка здійснюється із застосуванням методу обстеження та нормативної перевірки, тобто контролер перевіряє відповідність чинному законодавству щодо умов зберігання готівки в касі підприємства: чи касовий апарат ізольований, чи є металеві іграшки, сигналізації, металеві шафи або сейфи, де зберігаються дублікати ключів.

Контроль за наявністю готівки здійснюється шляхом фактичної перевірки за допомогою інвентаризації, яка проводиться в перший день контролю спеціальною комісією в складі контролера, головного бухгалтера або його заступника та касира, і виконується відповідним актом у трьох примірниках.

Облікові джерела контролю є первинна документація з обліку грошових коштів, касова звітність про рух грошових коштів та грошових документів на рахунках підприємства, виписки банків про рух грошових коштів, реєстри аналітичного та синтетичного обліку за рахунками 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 33 «Інші кошти» [2].

Суми і напрями використання коштів, що надійшли в касу від банку, порівнюються з показниками фактичного використання, і повинні використовуватися всі доступні підтверджуючі документи (платіжні доручення, авансові звіти, платіжні відомості). За результатами контролю грошових коштів встановлюються факти зловживань і з'ясовуються причини цих порушень. Використання грошових коштів, отриманих від банку для інших цілей, тягне за собою накладення фінансових санкцій в розмірі суми, витраченої не за призначенням.

Під час контролю аналізується порядок видачі грошових коштів за звітом, їх цільове використання, виявляються факти незаконної видачі готівки за звітом співробітникам, несплати раніше отриманих грошових коштів, несвоєчасного звітування, а також випадки передавання підзвітних коштів від одного співробітника до іншого. Під час перевірки каси необхідно з'ясувати, чи

дотримується підприємство діючий порядок витрачання грошових коштів з виручки, зокрема, для здійснення виплат по заробітній платі при наявності податкової заборгованості [3].

При перевірці важливе значення мають виявлені порушення обліку касових операцій, їх виправлення та відображення в бухгалтерському обліку. Таким чином, отримуємо необхідну інформацію для попередньої оцінки організації бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю [4].

Потрібно зазначити, що фізичні гроші все більше відходять у минуле. Вже більшість всіх розрахунків в Україні здійснюють за допомогою банківських переказів та платіжних карток, особливо беручи до уваги вихід на український ринок нових платіжних систем. Для розвитку безготівкових розрахунків з'являється все більше нових стимулів. Але не можна стверджувати, що та чи інша система розрахунків є водночас зручною, надійною та анонімною.

Література:

1. Крупка Я.Д., Задорожний З.В., Гудзь Н.В. Фінансовий облік : підруч. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 451 с.
2. Степова Т. Г., Татарінова Г. О., Грищук Р. І. Облік грошових коштів : навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2013 р. 120 с.
4. Турова Л. Л., Коршак А. О. Облік і аудит готівкових коштів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. Вип. 6. С.70-74.
5. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підруч. Київ : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2014. 353 с.

К.е.н. Булкот Г.В., студентка Скринник Ю.Ю.

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

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ АКТИВІВ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ ПІД ЧАС ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Інвентаризація — це перевірка наявності майна організації та стану її фінансових зобов'язань на певну дату шляхом зіставлення фактичних даних з даними бухгалтерського обліку. Інвентаризація повинна проводитися, і її результати оформляються зі строгим дотриманням вимог закону, у зв'язку з їх значимими наслідками.

Головною причиною проведення інвентаризації — це не тільки виконання норм законодавства з боку керівників та власників бізнесу, а їхнє серйозне відношення до своєї справи, розуміння, що на їх підприємствах повинен бути реальний та ефективний контроль та облік [3].

Отже, інвентаризація — одна з найефективніших процедур обліку та контролю майна, фінансових та нематеріальних активів підприємства.

Інвентаризація як елемент методу бухгалтерського обліку є складним процесом. Саме тому вважається доцільним розподілити процес проведення інвентаризації на підприємства в декілька етапів.

Основними етапами регламентованого процесу інвентаризації є організаційно-підготовчий, технологічно-документальний, порівняльно-аналітичний та результативний (підсумковий) [2].

Перед початком проведення інвентаризації керівник підприємства видає розпорядчий документ про створення інвентаризаційної комісії, учасники якої займаються власне інвентаризацією. До складу учасників інвентаризаційної комісії можуть входити інженери, технологи, механіки, товарознавці, економісти, бухгалтери та інших досвідчені працівники, які добре знають об'єкт інвентаризації, ціни та документування операцій. А очолюють їх представники керівника. Варто наголосити, що заборонено призначати головою робочої

інвентаризаційної комісії у тих самих матеріально відповідальних осіб одного й того ж працівника два роки поспіль [1].

На цьому ж етапі проведення інвентаризації відбувається визначення об'єктів, кількості та строків проведення інвентаризації, крім випадків, коли вона є обов'язковою. В свою чергу, обов'язковою інвентаризація є за таких умов:

при зміні матеріально відповідальної особи;

при виявленні крадіжок, зловживань, або псування продукції на підприємстві;

з ініціативи контролюючих органів;

у разі ліквідації підприємства;

у разі виникнення пожежі, стихійного лиха, техногенної аварії на підприємстві;

при переході підприємства на складання фінансової звітності за МСФЗ та інші умови, визнані відповідним нормативним документом [1].

На другому етапі перевіряється наявність та стан матеріальних активів, правильність їх визначення, формування інформаційної бази для перевірки облікових оцінок та визначення підстав для їх подальшого перегляду. Одержані дані про фактичну наявність, стан та оцінку активів заносять в інвентаризаційні описи або акти інвентаризації (залежно від виду об'єктів, які інвентаризуються), Відповідні документи підписуються усіма членами інвентаризаційної комісії та матеріально відповідальними особами.

На третьому етапі інвентаризаційна комісія порівнює облікові дані про матеріальні активи з фактичними, встановленими під час перевірки. Слідом бухгалтерія складає порівняльні відомості з метою виявлення результатів проведеної інвентаризації.

На останньому етапі визначають кінцеві результати інвентаризації. Інвентаризаційна комісія складає протокол, який підписується керівником. Результати інвентаризації відображаються в бухгалтерському обліку підприємства.

Отже, узагальнюючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що запропонований поділ інвентаризації на етапи її проведення дає більш детальне розуміння цього процесу, що може слугувати основою для подальших наукових досліджень щодо вдосконалення інвентаризації.

Література:

1. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України 02.09.2014 № 879. Дата оновлення: 18.11.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text> (дата звернення: 13.12.2020).
2. Дем'яненко М. Я., Чудовець В.В. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку : монографія. Київ : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. 286 с.
3. Максименко І.Я., Зоря О.П., Горлачова Г.Р. Інвентаризація як складова внутрішньогосподарського контролю в процесі управління підприємством. *Економічна наука. Економіка та держава*. Київ, №10. 2017. С. 83-85.

VEŘEJNÁ SPRÁVA

Moderní řízení technologie

Усаченко Олександр Олександрович,
к.держ.упр., науковий співробітник Науково-організаційного відділу Військової частини А4444

ОСОБЛИВОСТІ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Особливу роль в структурі інтегрованих бізнес-груп грають фінансові організації. Відсутність фінансових посередників призводить до підвищення витрат фірми на придбання необхідних факторів виробництва; ускладнює просування нових торгових марок (брендів) на ринки і висновок контрактних відносин з іноземними партнерами.

Кожна промислова група в своєму складі має акціонерний комерційний банк - власну кредитну організацію як розрахунковий фінансовий центр, канал переказу грошових коштів за кордон, накопичувач фінансових ресурсів групи, депозитарій для зберігання цінних паперів, реєстрів акціонерів та тощо [1]. До складу інтегрованої групи входить кілька акціонерних банків, що пояснюється наступними причинами. По-перше, історично склалося так, що в групі знаходиться декілька центрів впливу - кілька керівників групи, які проводять фінансові операції через підконтрольні їм банки. Група могла формуватися шляхом об'єднання досить великих холдингів, на момент злиття вже мали "свої" кредитні організації. По-друге, в інтегрованій групі навмисно створювалося кілька банків, які виконували різні банківські функції. По-третє, деякі банки спеціально створювали як своєрідну диверсифікацію ризиків на випадок виникнення економічних криз всередині країни, а також "економічних воєн" між ВІБГ.

У складі групи розвивалася філіальна дилерська мережа для збуту продукції всередині країни. За кордоном підприємства діють через контрагентів - світових трейдерів, значно рідше - через свою збутову мережу. Характерна наступна особливість: в більшості українських регіонів, де реалізується

продукція підприємств групи, створюються дочірні, афілійовані структури, через які здійснюється комерційна діяльність [2].

Складовим елементом інтегрованих бізнес-груп являються страхові компанії. Страхові компанії в інтегрованих бізнес-групах на початковому етапі свого розвитку створювалися винятково для занижування оподаткованої бази. З розвитком страхового ринку роль цих компаній всередині груп поступово зростала. В даний час вони виступають як елемент соціальної політики на підприємствах, як кредитний орган та тощо. Суттєвою і зростаючою функцією страхових компаній інтегрованих бізнес-груп стає компенсація втрат, що виникають у разі невиконання контрактів. У цих умовах диверсифіковані бізнес-групи можуть знижувати трансакційні витрати своїх підприємств.

В інтегрованих бізнес-групах створювалися депозитарії, фінансові та інвестиційні компанії, а також інші дочірні структури, покликані здійснювати і відстежувати операції на фондовому ринку з акціями підприємств групи, зберігати і вести реєстри акціонерів. У великих промислових інтегрованих бізнес-групах успішно функціонують підприємства НДДКР, які за функціональним призначенням можна розділити на галузеві та консультаційні. До перших відносяться науково-дослідні і проектні інститути, провідні прикладні дослідження в інтересах підприємств групи, які розробляють нові технології; до других - консалтингові агентства або бюро для вирішення головним чином системних задач (планування на перспективу, відстеження світових тенденцій і тенденцій всередині країни) і для проведення внутрішнього консультування підрозділів групи [3, с.115]. За часом створення вони діляться на ті, які увійшли до групи в процесі приватизації - в основному колишні галузеві НДІ, НДПІ і КБ, і на новоутворені для вирішення завдань, що постають у зв'язку з багатогранністю потреб і інтересів інтегрованих груп.

Слід також виділити широкий спектр обслуговуючих та сервісних організацій: всілякі приватні охоронні підприємства, медичні установи, асоціації, представництва в регіонах та ін. Даний сегмент цікавий для дослідження ВІБГ, оскільки саме з підприємств цієї групи створено своєрідний буфер, покликаний вирішувати проблеми недосконалості інституційного середовища.

Поряд з типовими функціональними елементами в кожній з бізнес-груп є організації, які не отримали широкого поширення як самостійні бізнес-одиниці.

Серед них - небанківські розрахункові центри; небанківські кредитні організації; розрахункові системи з емісією пластикових карт; підприємства, що займаються орендою матеріальних засобів. Перераховані види підприємств не є характерними тільки для інтегрованих бізнес-груп. Вони мають і "незалежні" від ІБГ аналоги, представлені на економічному полі України.

Література

1. Лебедєв П. Нова українська армія — мета реальна і економічно вигідна (інтерв'ю газеті "Урядовий кур'єр" 30 серпня 2013 року) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/pavlo-lebedyev-nova-ukrayinska-armiya-meta-realna/>
2. Бадрак В. Україна на світовому ринку озброєнь [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/cacds/resu/0525.html>
3. Горбулін В.П., Свергунов О.О. Концептуальні підходи до вдосконалення військово-технічної та оборонно-промислової політики України// Стратегічні пріоритети. — № 1 (26). — 2013. — С. 110—119.

Родченко Лариса Михайлівна,

д.держ.упр., професор, молодший науковий співробітник науково-дослідницького відділу проблем інформаційно-психологічного протидорства Військового інституту КНУ імені Тараса Шевченка

ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ЯК ГОЛОВНОЇ ВЛАСТИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

Всеосяжний розвиток глобалізації, який сьогодні охопив усі виміри суспільного життя, змінює усталений світовий економічний порядок, механізм функціонування міжнародної політики, характеристику її ключових суб'єктів, передусім держави. Як наслідок, зазнає певних змін така властивість держави, як її суверенітет. У соціологічній енциклопедії суверенітет визначається як «термін означаючий незалежність та самостійність історичного (політичного) суб'єкта у своєму розвитку, у вирішенні внутрішніх і зовнішніх завдань, в організації взаємодії з іншими суб'єктами». У державно-правовому сенсі термін «суверенітет» вперше був застосований у Франції в XVI ст. французьким політиком, професором права в Тулузі Ж. Боденом. У подальшому ідея суверенітету отримала розвиток у працях Т. Гоббса, У. Блекстоуна, Ж.-Ж. Руссо та ін. У сучасних умовах класичне поняття суверенітету втрачає своє значення, що проявляється у зміні позицій національних держав. Зростає кількість недержавних суб'єктів (глобальних міждержавних та міжнародних об'єднань), яким держава передає частину своїх функцій. Обмежується влада національного уряду, держава в цілому, як сукупність органів, стає не обов'язковою, відповідно уряди мають все менше можливостей управляти своїми корпораціями [1, с. 6].

Падіння ролі національних держав і ослаблення їхнього суверенітету пов'язане з бурхливим розвитком сфери наднаціональних та глобальних відносин, викликаних цілою низкою причин і обставин. На думку німецького соціолога У. Бека, серед головних чинників, що підтримують феномен глобальності, можна виділити: розширення географії й наростаючу щільність контактів у сфері міжнародної торгівлі й фінансових ринків; триваючу інформаційну й комунікаційно-технологічну революцію; популяризацію вимог дотримання прав людини; глобальний характер розвитку інфраструктури

масової культури: посилення ролі у світовій політиці транснаціональних гравців (концернів, МНПО, ООН іт. д.); глобалізацію злиденності; повсюдне руйнування навколишнього середовища; сплеск транскультурних конфліктів на місцях [2, с. 51].

За останнє півстоліття в політичному житті майже всіх держав світу відбулися такі зміни, які поставили питання не лише про переосмислення поняття суверенітету, але навіть, призвели до спроб його повного нівелювання. Які саме фактори вплинули на формування сучасних уявлень про політико-правовий зміст суверенітету? Серед найбільш помітних змін, які відобразилися на політичній свідомості та практиці функціонування держав і суспільства після Другої світової війни, стало прискорене зростання індивідуальної свободи, тобто експансія прав людини та демократії. Безумовно, потужний імпульс цьому процесу надав трагічний підсумок Другої світової війни. Наприкінці 1940-х-поч. 1950-х років була створена правозахисна «інфраструктура» сучасного світу: у 1948 р. прийняті Загальна декларація прав людини і громадянина та Конвенція про запобігання злочину геноциду й покарання за нього, у 1950 р. - Європейська конвенція про захист прав людини і основоположних свобод та ін. Інтенсивно починає формуватися ціла галузь міжнародного права - міжнародно-правовий захист прав людини. Посилення гуманістичної компоненти в поглядах на міжнародні відносини і, як наслідок, сама система міжнародного права стала потужним стимулом для критики суверенітету та пошуку можливостей його обмеження. Держава втрачає свою ключову компетенцію в галузі прав людини, надаючи своїм громадянам право захищати порушені права у міжнародних органах і організаціях. Більше того, як свідчить практика, систематичне і грубе порушення державою демократичних принципів, у тому числі основоположних прав і свобод людини, може стати приводом до так званої гуманітарної інтервенції. Поява нових міжнародних інститутів спричинила сукупне збільшення міжнародних зобов'язань, якими виявилися пов'язані різні держави. Уявлення про суверенітет змінюються у мірі зростання взаємозалежності держав. Стверджувати, що держави сьогодні настільки ж суверенні, як п'ятдесят років тому, означало б ігнорувати дійсність. Масштаб взаємозалежності, породжений лавиною міжнародних норм, такий, що держави дедалі більше відчують тягар міжнародних зобов'язань, кількість яких постійно зростає. У певний момент «прийняті правові норми набувають самостійної логіки і

починають жити власним життям» [2]. Але при цьому за державою залишається функція забезпечення суверенітету людини і громадянина, умовою реалізації та сутністю якого є свобода для встановлення того мінімуму безпеки, що дозволяє громадянину відчувати свою захищеність та цінність. На думку Ж.Мере, «новітня свобода не може бути пізнана і втілена поза зв'язком індивідуального і універсального, який встановлює і захищає держава-суверен. Крайній сенс моєї свободи полягає у тому, що, перебуваючи у сфері управління суверена, я уникаю насильницької смерті - я зберігаю своє життя» [1, с. 178]. Тим самим стверджується та зміцнюється сучасний проект суверенітету держави, який протягом ХХ століття був майже зруйнований - новітня свобода гарантується зусиллями держави заохотити індивіда бути громадянином.

Література:

1. Державний суверенітет в умовах європейської інтеграції : монографія / Ю. П. Битяк, І. В. Яковюк, С. Г. Серьогіна та ін. ; за ред. Ю. П. Битяка, І. В. Яковюка. К. : Ред. журн. «Право України», 2012. 336 с.
2. Мере Ж. Принцип суверенітету Історія та основи новітньої влади. / Перекл. з французької Л. Коконовича. Львів: Кальварія, 2003. 216 с.

Родченко Ігор Юрійович,

*к.держ.упр., доцент кафедри менеджменту Донбаської державної
машинобудівної академії*

ЗАХОДИ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Необхідність вдосконалення митного тарифу зумовлено наступними причинами: недосконалість тарифної системи, зловживання, що пов'язані з неправильним декларуванням імпортованих товарів, низька якість митного адміністрування. На перший план повинна вийти регулююча функція митного тарифу, що характерно в даний час для всіх розвинених країн. Пошук оптимального співвідношення функцій митного тарифу як інструменту регулювання імпорту та експорту, є сьогодні найбільш актуальним питанням у діяльності митних органів України. Вирішення цієї проблеми дасть змогу зробити більш прозорою зовнішню торгівлю України, усунути економічні перешкоди, що сприяють криміналізації імпорту товарів, корупції в митних органах, а також посилити протекціоністську функцію митного тарифу по відношенню до вітчизняних товарів. При вдосконаленні митної системи слід більшу увагу приділити фіскальній, регулюючій та захисній функціям в митній політиці.

Основна робота при вдосконаленні митної політики має бути спрямована на оптимізацію митного тарифу шляхом зниження податкового навантаження за різною номенклатурою товарів, які не сприятливі до імпорту. Існуюча диференціація ставок митних зборів (мінімальні мита на матеріали, сировину, комплектуючі; максимальні - на готові вироби) створює більш привабливі умови для виготовлення товарів в Україні порівняно з їх імпортом і сприяє перенесенню виробництва на територію України.

Для створення умов, що сприяють організації виробництва тих товарів, на які ставка мита нижче, ніж на компоненти для їх виробництва, буде застосовуватися класифікація товарів, ввезених в розібраному вигляді, за тарифною позицією, до якої відноситься товар в готовому вигляді. В таких галузях, як автомобілебудування, сільгоспмашинобудування обов'язково має бути проведена робота щодо підготовки правил класифікації товарів, які

ввозяться в розібраному вигляді, по тій номенклатурі товарів, де ставка ввізного мита на готові вироби нижча, ніж на матеріали і комплектуючі [1].

Слід розглянути заходи щодо вдосконалення митної політики України:

- зниження абсолютного розміру ставки ввізного мита на велику частину номенклатури технологічного обладнання при одночасному збереженні високої ставки мита по тим товарам, де необхідний захист;

- розширення практики застосування диференційованих за рівнем абсолютних значень ставок митних зборів у залежності від рівня заявленої вартості за одиницю товару;

- збільшення в Митному тарифі України частки специфічних і комбінованих ставок ввізного мита та перекладу, в подальшому, специфічних складових комбінованих ставок на «плюсові».

Перший захід сприятиме активному ввезенню в Україну технологічного обладнання, що є на сьогоднішній день важливим зважаючи на високий знос основних виробничих фондів на більшості підприємствах. Ввезення сучасного спеціального технологічного обладнання, призначеного як для виготовлення засобів виробництва, так і для деяких предметів споживання (особливо виробів легкої та харчової промисловості), позитивно вплине на розвиток промисловості України [1, 2].

Хочеться відзначити, що при підготовці пропозицій щодо зниження ставки ввізного мита віддається пріоритет пропозиціям, які пов'язані з імпортом високотехнологічного обладнання, який сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Практичний досвід застосування такого підходу до формування митного тарифу в США та ЄС показав його високу ефективність при реалізації регулятивної і протекціоністської функцій митного тарифу.

Забезпечити баланс митних тарифів та економічну безпеку держави можливо лише за допомогою політики ефективного тарифного захисту – політики застосування низьких ставок ввізного мита на імпорту сировину та комплектуючі, а високих ставок на кінцеву продукцію. Захист кожної окремої галузі залежить від рівня ставки тарифу на продукцію і рівня ставки тарифу на імпортуні засоби виробництва – сировина, матеріали тощо.

Якщо врахувати, що тарифні ставки ввізного мита у всіх країнах диференційовані залежно від того, які товари імпортуються, то особливого значення набуває визначення не номінального рівня тарифного захисту, а ефективного, тобто дійсного.

Ефективність другого заходу полягає в стимулюванні визначення реальної вартості товару, а також у запровадженні механізму захисту вітчизняного виробника від дешевого імпорту. При реалізації цього підходу ставка мита тим менше, чим вище ціна одиниці продукції. В даний час такий підхід застосовується до захисних окулярів та взуття зі шкіри.

Реалізація третього заходу, дасть змогу на першому етапі (збільшення частки спеціальних і комбінованих ставок) скоротити «поле» можливостей для недостовірного декларування митної вартості, а на другому (перехід на «плюсові» складові ставок), при одночасному збереженні ефекту першого етапу, дасть змогу оптимізувати порядок розрахунку розмірів комбінованої ставки мита при відсутності обов'язкової величини адвалорних та спеціальних складових цих ставок.

Література

1. Гребельник О.П. Характеристика системи митного регулювання в Україні. Основи зовнішньоекономічної діяльності. .К., 2006. С. 68–74.
2. Фролова О. Г. Управління в прикордонних і митних органах як різновид державного управління, його об'єкти і суб'єкти. Митна справа. 2010. № 6. С. 64–72.

POLITIKA

Regionální politické procesy

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

БИЗНЕС-ИНИЦИАТИВА “ЛИССАБОН – ВЛАДИВОСТОК”:

НА ПУТИ К ЕДИНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ

В ноябре 2020 года состоялось первое, уставное, заседание правления бизнес-инициативы “Лиссабон – Владивосток”, в состав которого вошел председатель Белорусской торгово-промышленной палаты В. Улахович. Правление рассмотрело «ключевые достижения в процессе создания единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока, стратегические направления работы в 2021 году, возможности подписания меморандума о сотрудничестве с Евразийской экономической комиссией» [1].

Напомним, что еще в 50-е годы минувшего столетия президент Франции Ш. де Голль ввел в политический оборот выражение “Европа от Атлантики до Урала”, подразумевая под ним политическое сближение ведущих европейских стран с Советским Союзом, что вписывалось «в проводившийся им общий внешнеполитический курс, направленный на усиление роли Франции в Европе, противодействие влиянию США, дистанцирование от НАТО» [2, с. 85–86]. В 80-е годы идею “общего европейского дома” озвучивал советский лидер М. Горбачев. В ноябре 2010 года в статье, опубликованной в немецкой газете *Sueddeutsche Zeitung*, «создать экономический альянс, который бы располагался на территории от Владивостока до Лиссабона» [3], предложил тогдашний премьер-министр России В. Путин, чтобы с обоюдной пользой использовать плюсы обеих экономических систем.

Спустя пять лет – в 2015 году – инициатива по продвижению идеи создания единого экономического пространства на территории Европейского союза и Евразийского экономического союза нашла, наконец, отклик в европейских деловых кругах. Ее цель на этот раз была сформулирована как установление многоуровневого диалога между этими интеграционными

структурами для гармонизации всех необходимых процедур в сферах технического и таможенного регулирования, логистики, транспорта, налоговых и финансовых процедур, защиты окружающей среды, цифровизации.

В мае 2018 года к данной инициативе, участниками которой уже были Австрийская торговая палата, Восточный комитет германской экономики, Франко-Российская торгово-промышленная палата, Германо-Российский форум, Российско-Германская внешнеторговая палата, Ассоциация итальянских промышленников Confindustria Russia, Российский союз промышленников и предпринимателей, Ассоциация европейского бизнеса, группа консалтинговых компаний Schneider Group, присоединилась и Белорусская торгово-промышленная палата. В марте 2020 года меморандум о присоединении к инициативе подписали Торгово-промышленная палата России, а также особая экономическая зона “Лотос” из Астраханской области, французский онлайн-сервис поиска попутчиков BlaBlaCar, бельгийская логистическая компания Ahlers, австрийский производитель кофе Julius Meinl, а в декабре 2020 года – Российско-Немецкая торговая гильдия. Степень их заинтересованности в данной инициативе хорошо иллюстрирует такой факт. Так, только в Российско-Германской внешнеторговой палате почти 80 процентов компаний «поддерживают идею единого экономического пространства от Атлантики до Тихого океана, в то время как почти 50% компаний-членов считают роль ЕАЭС важной для своего бизнеса» [4]. Важно и то, что сегодня бизнес-инициатива “Лиссабон – Владивосток” объединяет уже более ста компаний, а также крупнейшие деловые ассоциации в 12 государствах Европейского и Евразийского экономического союзов.

В 2020 году инициатива получила свое организационное оформление в виде рабочих органов – правления и ряда экспертных рабочих групп по конкретным направлениям. Эти группы уже готовят конкретные предложения по гармонизации стандартов между ЕС и ЕАЭС по таким направлениям, как логистика и транспорт, таможенное оформление и налогообложение, рынок фармакологической продукции и правила работы финансовых рынков, экология и цифровизация.

Одна из наиболее активных рабочих групп – по логистике и таможне, собравшая на своем заседании в декабре 2020 года в Гамбурге более 60 авторитетных европейских экспертов в области логистики, владельцев и

руководителей логистических предприятий. Участники состоявшегося обсуждения сошлись во мнении, что развитие транспортных магистралей и транспортных узлов в рамках протяженных логистических коридоров из Европы в Евразию является залогом экономического развития соответствующих регионов. При этом «обозначенный потенциал экономического роста и развития инфраструктуры в настоящее время в полной мере не задействован. Однако, в случае наличия политической воли, данный потенциал развития может быть полностью раскрыт на всем пространстве от Лиссабона до Владивостока» [5].

Понятно, что в данном случае бизнесмены могут только озвучивать свои желания, а реализовывать их должны политики. Но когда аргументы деловых кругов звучат достаточно весомо, то и игнорировать их непросто. В данном случае участники инициативы “Лиссабон – Владивосток” уверены в том, что «наибольший экономический рост возникает там, где есть синергетические эффекты между взаимодополняющими экономиками. Проще говоря, сильные стороны партнеров дополняют друг друга» [6]. Надо полагать, что недалек тот день, когда эти надежды бизнесменов все-таки будут в полной мере оправданы реальными действиями политиков в странах от Атлантики до Тихого океана.

Литература

1. Председатель БелТПП вошел в состав правления инициативы “Лиссабон – Владивосток” [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/predsdatel-beltpp-voshel-v-sostav-pravlenija-initsiativy-lissabon-vladivostok-414101-2020/>
2. Ильин, Е.Ю. Концепция “Большой Европы” от Лиссабона до Владивостока: проблемы и перспективы / Е.Ю. Ильин // Вестник МГИМО-Университета. – 2015. – №2. – С. 84–92.
3. Путину предложил Европе экономический альянс от Владивостока до Лиссабона [Электронный ресурс]. – 2010-. – URL: <https://lenta.ru/news/2010/11/25/wirtschaft/>
4. Афанасьева, М. К инициативе “Лиссабон – Владивосток” присоединяются новые участники / М. Афанасьева // [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://russland.ahk.de/ru/mediacentr/novosti/detail/k-iniciative-lissabon-vladivostok-prisoedinajutsja-novye-uchastniki>
5. Бизнес-инициатива “Лиссабон – Владивосток”: предложения для логистики [Электронный ресурс]. – 2020. – <https://schneider-group.com/ru/news/post-reliz-biznes-iniciativa-lissabon-vladivostok-predlozheniya-dlya-logistiki/>
6. Винокурова, Л. Друзья по интересам / Л. Винокурова // Московская немецкая газета. – 2020. – 16 мар.

CONTENTS

ЕКОНОМІКЕ ВІДЫ

Podniková ekonomika

Kulikov O.P. QUALITY MANAGEMENT AND STANDARDIZATION AS A GLOBAL CONSENSUS OF QUALITY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE	3
Grigorenko V.V. , TRANSFORMATION OF ECONOMIC AND MANAGERIAL DOMINANTS IN THE ACTIVITY OF ENTERPRISES - SUBJECTS OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROCESS	6
Petrichenko A. I. MODERN TECHNOLOGIES FOR STREAMLINING THE STRUCTURE OF ASSETS IN PROJECTS FOR THE CONSTRUCTION OF COMMERCIAL REAL ESTATE.....	9
Mykhailova Y.V. COORDINATING THE STATE OF ECONOMIC STABILITY OF THE CONSTRUCTION COMPANY WITH THE LEVEL OF RATIONALITY OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM	12
Касьянова В.О. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ	15
Глубицька Т. В. ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	19

Banky a bankovní systém

Ващенко И.Ю., Суперека В.С. БАНКОВСКИЙ НАДЗОР (РОССИЙСКИЙ ОПЫТ)	22
--	----

Zahraniční ekonomické aktivity

Залесский Б.Л. ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	30
Залесский Б.Л. ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ: С ПРИЦЕЛОМ НА ПЕРСПЕКТИВУ	33
Бобрик В.О. ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ГРОМАД КАРПАТСЬКОГО (ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОГО) РЕГІОНУ ЄВРОПИ У ПРОЦЕСАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ	36
Залесский Б.Л. БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ТОРГОВЛИ С КИТАЕМ.....	39

Marketing a management

Шевченко В.М., Ягупова К.В. АНАЛІЗ РИНКУ МОРЕПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ	42
Хохлова О.А. МАРКЕТИНГ: ОМНІКАЛЬНИЙ ПІДХІД.....	45

Бахчиванжи Л.А., Коренман Є.М., Крук А.К. SWOT-АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЇ «JUSTSTYLE»	48
--	-----------

Účetnictví a audit

Лежненко Л.І., Гергало К.В. ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ.....	52
Булкот Г.В., Ікальчик Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	57
Булкот Г.В., Скринник Ю.Ю. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ АКТИВІВ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ ПІД ЧАС ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ	60

VEŘEJNÁ SPRÁVA

Moderní řízení technologie

Усаченко О.О. ОСОБЛИВОСТІ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	63
Родченко Л.М. ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ЯК ГОЛОВНОЇ ВЛАСТИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ	66
Родченко І.Ю. ЗАХОДИ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	69

POLITIKA

Regionální politické procesy

Залесский Б.Л. БИЗНЕС-ИНИЦИАТИВА ЛИССАБОН - ВЛАДИВОСТОК: НА ПУТИ К ЕДИНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ	72
CONTENTS.....	75

285204	*286052*	*285945*
285207	*285965*	
285214	*285994*	
285218	*286048*	
285757	*286013*	
285999	*286014*	
285833	*286015*	
285937	*285446*	
285966	*285447*	
285975	*285448*	