

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

АТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»

ДНІПРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАЛІЗНИЧНОГО
ТРАНСПОРТУ ІМЕНІ АКАДЕМІКА В. ЛАЗАРЯНА

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Проблеми економіки залізничного транспорту

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

81 Всеукраїнської науково-технічної конференції
молодих учених, магістрантів та студентів

«НАУКА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК

ТРАНСПОРТУ»

28 жовтня 2021 року

Problems of railway transport economy

CONFERENCE PROCEEDINGS

81th all Ukrainian Scientific and Technical Conference
of young scientists, masters and students

**“SCIENCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF TRANSPORT”**

October 28, 2021

«Проблеми економіки залізничного транспорту» [електронний ресурс]: збірник тез доповідей секції 81 Всеукраїнської науково-технічної конференції молодих учених, магістрантів та студентів «Наука і сталий розвиток транспорту» 28 жовтня 2021 р. – Дніпро: Дніпровський нац. ун-т залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2021. – 96 с. – URL: http://ndch.diit.edu.ua/upload/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B8/2021/81_All-UA-ST_Conference_of_YSMS_SS_D_of_Transport/Problems_of_Railway_Transport_Economy_2021.pdf У збірнику тез доповідей подано результати досліджень здобувачів вищої освіти і молодих учених, які присвячено питанням економіки та менеджменту залізничного транспорту, сучасним тенденціям на транспорті в сфері управління та адміністрування. Тези доповідей подано в рамках 81 Всеукраїнської науково-технічної конференції молодих учених, магістрантів та студентів «Наука і сталий розвиток транспорту», яку проведено 28 жовтня 2021 року у Дніпровському національному університеті залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.

Збірник тез доповідей призначено для здобувачів вищої освіти і молодих учених.

Текст тез доповідей учасників конференції подано в авторській редакції.

Офіційна наукова конференція здобувачів вищої освіти та молодих учених:

– Лист Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти» від 19.01.2021 р. № 22.1/10-83 «Про Перелік міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій здобувачів вищої освіти і молодих учених».

ЗМІСТ

ПІДСЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»

Особливості Польської податкової системи	5
Управління проектом створення літературного центру Dnipro Literary Center	6
Значення функціонально-вартісного аналізу	7
Організація впроваджень антикризових заходів	8
Економічна безпека на залізничному транспорті як ефективна складова стабільного розвитку залізничних перевезень	9
Вплив міграційних процесів на європейську економіку	10
Збереження штату робітників за допомогою аутсорсингу персоналу	11
Фактори, що впливають на прийняття управлінських рішень	12
Антикризове регулювання	13
Управління по відхиленням	14
Структурна і стабілізаційна політика КНР та її вплив на світову економіку	15
Інженерінг як форма підвищення ефективності інвестицій	17
Зовнішній борг як глобальна проблема сучасності	18
Неформальні лідери в організації	19
Японський ринок праці як іноземний досвід для України	20
Управління проектом створення дозвіллево-розважального клубу для батьків і дітей та IT-табору в м. Дніпрі	21
Управління проектом створення мобільного додатку для підготовки до ЗНО «ЗНОВу на відмінно!»	23
Управління проектом створення виробництва паперових (крафт) пакетів та мішків	25
Оцінювання ресурсного потенціалу Укрзалізниці	27
Напрями підвищення конкурентоспроможності пасажирських залізничних перевезень	28
Оподаткування готельно-ресторанного бізнесу в умовах	30
Удосконалення управління витратами підприємства	31
Світова проблема оподаткування	33
Підвищення мотивації персоналу на основі вартісно-орієнтованого управління	34
Сучасний тайм-менеджмент	36
Створення служби контролінгу на підприємстві як ефективний засіб пошуку слабких місць	38
Управління проектом відкриття нового міського пасажирського маршруту громадського транспорту	40
Управління проектом, створення та розвиток логістичної компанії	41
Керівництво у системі підприємницької діяльності України	42

Проблеми економіки залізничного транспорту

Антикризовий менеджмент банку	43
Сучасні соціально-психологічні методи менеджменту в умовах пандемії	45
Удосконалення менеджменту послуг	46
Харизматичні лідери та їх переваги	47
Ментор – людина, яка надихає	48
Помилки статистичного спостереження	49
Тайм-менеджмент в повсякденному житті	50
Інноваційні підходи до управління персоналом під час пандемії	51
Основні кроки для подальшого існування і розвитку підприємств під час пандемії	52
Міжнародна торгівля як основна рушійна сила економічного розвитку країни	53
Тактика і стратегія проведення переговорів при укладанні зовнішньоекономічної угоди	54
<u>ПІДСЕКЦІЯ «ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ»</u>	55
Облік і аудит кредитних операцій банку у сучасних умовах	
Система калькулювання "Директ-костинг": загальні поняття	57
Використання маржинального аналізу в прийнятті управлінських рішень	59
Шляхи удосконалення обліку витрат на підприємстві	61
Особливості організації обліку в різних країнах. Моделі обліку	64
Оцінка матеріально-виробничих запасів на невеликих ФОП	66
Напрями удосконалення обліку заробітної плати в умовах бюджетної установи	67
Проблеми розкриття інформації у примітках до фінансової звітності	69
Проблеми системи прямого оподаткування в Україні	71
Джерела фінансування капітальних вкладень акціонерного товариства "Українська залізниця"	72
Аналіз поведінки затрат на пасажирські перевезення акціонерного товариства "Українська залізниця"	74
Особливості організації внутрішнього контролю на залізничному транспорті	76
Особливості перевірки готівкових операцій	77
<u>ПІДСЕКЦІЯ ««ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»»</u>	
Ціноутворення у банківському картковому бізнесі	78
Особливості формування кредитної політики АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	81
Організація системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту	84
Місце кадрової безпеки в економічній безпеці торговельного підприємства	88
Організація системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту	90
Проблеми управління системою фінансово-економічної безпеки залізничного підприємства	93

ПІДСЕКЦІЯ «МЕНЕЖМЕНТ»

Особливості Польської податкової системи

Автор – студент групи МО1811 Матвієвський В.С.

Науковий керівник – Чаркіна Т.Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

Податкова система - це сукупність податків, які функціонують одночасно в межах певної країни і становлять єдине ціле, як у юридичному, так і в економічному сенсі. Це сукупність законів та фінансових установ, які встановлюють податки, визначають та збирають їх. Вона включає як нормативні акти, що стосуються самих податків, так і визначення суб'єктів, які збирають податки, платників податків та установ, які визначають розмір та умови сплати податків.

Правовою підставою для введення податкових зобов'язань у Польщі є Конституція Республіки Польща від 2 квітня 1997 р., Що діє з 17 жовтня 1997 р. лише за допомогою приписом певних актів можуть встановлюватися податки та інші державні збори, а також визначатися суб'єкти та об'єкти оподаткування, застосовні податкові ставки, групи суб'єктів, які звільнені від сплати податків, правила щодо податкових пільг та звільнення.

Щоб зменшити розмір податкового тягаря, багато підприємців використовують оптимізацію оподаткування, спрямовану на мінімізацію належного податку та зменшення податкового ризику. Це означає вибір структури здійсненої діяльності або операції таким чином, що дозволить зменшити податковий тягар. За допомогою оптимізації розробляється найкраще рішення з урахуванням певних критеріїв та обмежень.

Польська податкова системи, в цілому, досить дружня до платників податків. Податкова система базується на самостійному визначенні розміру податку. Якщо виникають труднощі з підрахунками, до міністра фінансів надсилається лист з проханням роз'яснення окремо вашого питання. Протягом часу відповіді на лист платник податків звільняється від податкового зобов'язання. Сума податку також залежить від структури бізнесу. Товариства не сплачують податку на прибуток, а податок сплачують лише його учасники, тим самим, уникаючи подвійного прибуткового податку, як, наприклад, у акціонерному товаристві.

Деякі розходи на ведення бізнесу заборонені для оподаткування: штрафи, витрати на соціальний розвиток, нарахування за прострочену сплату податку тощо.

Молоді стартапи можуть скористатися податковими пільгами, на підставі яких звільняються від податку на прибуток з другого податкового року, ця сума буде сплачуватись рівними частинами у наступних роках. Також стартапи звільняються від сплати НДС (23%) до 150000 zł. обороту.

Транспортний податок, податок на с/г діяльність, нерухомість – визначається місцевими муніципальними радами (гмінами), можуть також вводитись свої окремі податки (курортний, ринковий, рекламний і т.д.)

Соціально важливі продукти не оподатковуються НДС (молоко, пошта, страхування, банк. діяльність, медичні послуги, наука, культура, освіта тощо).

Управління проектом створення літературного центру Dnipro Literary Center

Автор – студент групи УП2026 Голота О.О.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Задоя В.О.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Актуальність дослідження. Сучасний літературний процес виглядає досить хаотичним та розрізненим. Література відіграє значну роль у культурному житті міста та країни. Завдяки літературі можливе значне розповсюдження та найбільш детальне подання ідей та обґрунтувань різноманітних питань та тем. Результати дослідження культурної сфери показують, що темпи зростання та створення нових просторів завдяки яким можлива популяризація та вплив на культуру, досить малі. Це особливо помітно у Дніпрі, де подібних центрів не існувало. Тому було прийняте рішення в цьому дослідженні проаналізувати перспективи розвитку популяризації літературної сфери завдяки створенню проекту літературного центру у місті Дніпро.

Мета дослідження – створення простору, де можлива буде реалізація творчого потенціалу молодих літераторів, створення платформи для освітнього напрямку: лекції, форуми, фестивалі, тощо. Створення такого центру може значно вплинути на репутацію міста та підвищити культурний рівень мешканців Дніпра.

Об'єктом дослідження є аналіз перспектив створення літературного центру Dnipro Literary Center

Предметом дослідження є розробка процесу управління проектом літературного центру Dnipro Literary Center

Методи дослідження – аналітичні методи; метод аналізу літературних даних при дослідженні сутності формування портфелю проектів, експертних оцінок при аналізі альтернативних проектів, метод економіко-математичного моделювання при розробці проекту.

Досягнути поставленої мети можливо завдяки виконанню наступного ряду завдань:

- Зібрати інформацію про подібні центри у інших містах, проаналізувати підхід та способи реалізації подібних проектів;
- Створення власної концепції культурного центру, розробка напрямків подальшої діяльності, визначення тем та проектів, які потрібно реалізувати;
- Проведенню мережевого, календарного та ресурсного планування проекту, формування відповідних документів.
- Розробці системи управління проектом

Місією (головною ціллю) даного проекту є розвиток літературного процесу у місті, створення платформи для можливості відкриття нових талантів, популяризація літературної діяльності.

Фінансування проекту можливо здійснювати за допомогою декількох шляхів: отримання грантів або пряме фінансування інвестора (чи інвесторів).

Висновок. Результати проведеного аналізу ринку культурної сфери показали, що дана сфера є досить специфічною і отримати бажаний результат можливо при виконанні та опрацюванні багатьох питань, що стосуються цієї сфери. Попит на культурні події існує та з кожним роком все збільшується. Важливим фактором є підтримка влади та впровадження адекватної культурної політики, яка б стимулювала розвиток культурної сфери. Основним критерієм успіху проекту створення літературного центру «Dnipro Literary Center» є значне збільшення кількості творчої молоді у місті, популяризація літератури, створення міської літературної спільноти, залучення нових людей до подій, які будуть відбуватися у межах літературного центру.

Значення функціонально-вартісного аналізу

Автор - студентка групи МО1711 Дудіна В. Д.

Науковий керівник - доцент Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Функціонально-вартісний аналіз проводиться з метою виявлення резервів зниження витрат за рахунок ефективніших варіантів виробництва, кращого співвідношення між споживчою вартістю виробу та витратами на його виготовлення. Він базується на пошуку способів зниження матеріало-, енерго-, і трудомісткості продукції. Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) передбачає мінімізацію витрат ресурсів у процесі виробництва за рахунок поліпшення конструкції виробів, удосконалення способів виготовлення деталей і вузлів, виявлення додаткових чи зайвих, раціоналізації технології та використання ефективних матеріалів. Для проведення аналізу використовується економічна, технічна та конструкторська інформація. Сутність функціонально-вартісного аналізу полягає у комплексному техніко-економічному дослідженні функцій об'єкта. Мета функціонально-вартісного аналізу - мінімізація затрат об'єкта на стадіях проектування, виробництва й експлуатації при збереженні чи підвищенні використання ним своїх функцій та збільшення його корисності для споживачів. Основними цілями функціонально-вартісного аналізу є: підвищення якості продукції робіт (послуг); зниження витрат на проектування, виробництво та експлуатацію продукції; підвищення конкурентоспроможності продукції; прогнозування розвитку об'єктів техніки і технології виробництва та систем управління; зниження матеріаломісткості та трудомісткості продукції (робіт, послуг); підвищення економічності виробництва. Функціонально-вартісний аналіз використовується в основному при проектуванні нових видів продукції, виробів, робіт чи послуг. Він відноситься до найбільш ефективних видів аналізу господарської діяльності щодо виявлення резервів економії матеріальних, трудових і грошових ресурсів на виробництво продукції. До основних завдань функціонально-вартісного аналізу відносять: зниження витрат на виробництво продукції при збереженні чи поліпшенні його якості; визначення диспропорції між значимістю функції і витратами на її здійснення, виявлення зайвих витрат і причин їх виникнення; пошук оптимальних поєднань функціональних і конструкторсько-технологічних рішень при створенні нової продукції; попередження появи зайвих функцій і витрат при підвищенні якості продукції; адаптація продукції до нового ринку підприємства; пошук нових сфер використання вже діючих об'єктів.

Функції функціонально-вартісного аналізу:

Головна функція (головні) – функція, яка виражає призначення об'єкта.

Основні функції об'єкта аналізу це ті, що забезпечують виконання головних функцій.

Допоміжні функції – функції не пов'язані з основним призначенням об'єкта, водночас вони забезпечують умови для виконання основних функцій. Допоміжні функції в свою чергу можна поділити на суттєві, несуттєві, необхідні.

Зайві функції або непотрібні – виникають внаслідок зміни призначення виробу, появи інших виробів, що виконують аналогічні функції, зміни традиційних поглядів на призначення виробу та з інших причин.

Шкідливі функції – необхідно ліквідувати.

Після детального аналізу основних і допоміжних функцій роблять висновок важливості і необхідності будь-якої функції із затратами на її виконання, а також відокремлення непотрібних і дорогих функцій виробу (об'єкта) та ліквідації непотрібних. Визначається найбільш економічний спосіб реалізації всіх функцій, що залишилися.

Організація впровадження антикризових заходів

Автор - студентка групи МО1711 Дудіна В.Д.

Науковий керівник - доцент Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Особливу роль в антикризовому управлінні відіграє фінансовий менеджмент. Він складається з стратегічних і тактичних елементів фінансового забезпечення підприємства, що дозволяє управляти грошовими потоками і знаходити оптимальні грошові рішення. В антикризовому управлінні фінансова система підприємства повинна ефективно вирішувати такі завдання: антикризове фінансове планування (зміст, порядок розробки і значення антикризових заходів для покращення стану підприємства, прогнозування фінансових показників після проведення антикризових заходів); аналіз фінансової діяльності і фінансовий контроль; джерела фінансування (вирішення питання про можливість отримання власних фінансових ресурсів, наприклад, за допомогою реалізації основних фондів, визначення можливостей залучення короткострокового та довгострокового кредитування управління обіговим капіталом та його структурою; управління кредиторською заборгованістю підприємства. При правильному підході до організації фінансового менеджменту на підприємстві будь-яке підприємство, особливо таке, що знаходиться в кризовому стані, має реальну змогу покращити свій фінансовий стан і отримати поштовх до активного подальшого розвитку. Успіх ніколи не буде стабільним, якщо він не спирається на продуману конкурентоспроможну маркетингову стратегію. Багато кризових підприємств в Україні зазнали поразки саме через відсутність маркетингової служби на них. Принцип, що залишився у спадок від централізованої економіки: пропонувати споживачеві не те, що йому потрібно, а те, що підприємство здатне виробити, призвів до вмирання багато вітчизняних підприємств. Одним із найважливіших завдань є створення адекватної системи маркетингового управління на підприємстві. Діяльність цієї системи повинна бути спрямована на потреби споживача, які згодом стануть доходами підприємства.

В антикризовому управлінні система маркетингу повинна забезпечувати: всебічне дослідження стану і перспектив кон'юнктури ринку, збір і обробку інформації про реальні потреби споживачів; активний вплив на ринок, на формування його потреб і стимулювання збуту; орієнтація виробництва на перспективні потреби ринку, адресність продукції, що виготовляється, і наукових результатів; використання новітніх результатів науково-дослідних робіт, відкриттів та винаходів для виробництва і експорту високоефективних наукомістких виробів, технологій та послуг. Створена таким чином система маркетингу дозволить підприємству мати стійкий прибуток, котрий забезпечить розширене відтворення та надійний фінансовий стан, що дозволить вчасно розраховуватись з постачальниками, працівникам, кредиторами та державою. Жодне підприємство не здатне добитися фундаментального успіху на ринку, якщо воно не в повній мірі використовує можливості планування і управління, в першу чергу, стратегічного. Для успішного функціонування у кожному підприємстві необхідний добре розроблений стратегічний план управління підприємством, який спирається на традиційні наукові методи та сучасні досягнення в галузях економіки, математики, статистики, інформаційного забезпечення та ін.

Стратегічне управління – це неперервний і динамічний процес, оскільки одноразовий аналіз і діагностика надають обмежену інформацію певним відтинком часу. Антикризове управління – необхідний регулюючий процес, який дозволяє підприємству стати ефективним і конкурентоспроможним. Впровадження антикризового управління на підприємствах ускладнюється тією обставиною, що немає відповідного практичного досвіду, знань та навичок ні у вітчизняному підприємстві, ні у зарубіжному, оскільки навіть саме поняття антикризового управління є новим в економічній науці.

Економічна безпека на залізничному транспорті як ефективна складова стабільного розвитку залізничних перевезень

Автор – студентка групи 753-М Скубченко Д. О.,
Науковий керівник – д.е.н., проф. Марценюк Л. В.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Сучасний розвиток господарсько-виробничої діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, основною метою якої, є забезпечення стабільної роботи організації та її прогресивний розвиток. В умовах поглиблення ринкової конкуренції між підприємствами, вельми актуальним постає максимально ефективне використання наявних ресурсів та швидка адаптація до умов зовнішнього середовища, що реалізується через систему економічної безпеки.

Економічна безпека на залізничному транспорті є основним чинником забезпечення стабільності та ефективності перевізного процесу, інвестиційної привабливості та фінансово-господарської діяльності виробничих ланок АТ «Укрзалізниця». Слід зазначити, що економічна безпека на залізничному транспорті можна охарактеризувати через її функціональні складові:

- фінансова – економічно обґрунтована тарифна політика в сфері перевезень; удосконалення державної підтримки інвестиційної програми розвитку залізничного транспорту; ефективне фінансове планування та управління активами структурних підрозділів АТ «Укрзалізниця» тощо.

- кадрова – підвищення продуктивності праці персоналу за рахунок прогресивної системи мотивації, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів; удосконалення превентивної політики щодо скорочення плинності кадрів.

- науково-технічна – збільшення фінансування науково-технічної сфери залізничного транспорту; посилення впровадження результатів НТП в сфері оновлення, модернізації, ремонту та розширення інфраструктури на залізничному транспорті, в тому числі, парку локомотивів та вагонів та інше.

- правова – належне дотримання законодавчих норм щодо правового забезпечення діяльності структурних підрозділів Товариства; ефективні програми захисту структурних ланок від розкрадань та незаконних фінансових операцій; забезпечення ефективних договірних відносин з контрагентами тощо.

- інформаційна – ефективна реалізація заходів інформаційної політики щодо відповідності рівня поширення та використання інформації підрозділами залізничного транспорту прийнятним стандартам; збереження конфіденційної та секретної інформації в рамках діяльності підприємства та інше.

Отже, вищезазначені складові економічної безпеки на залізничному транспорті спрямовані на формування гнучкості структури економічного потенціалу Товариства. У сучасних умовах господарювання це здатне призвести до підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту відповідно до наявних соціально-економічних ризиків та загроз на ринку перевезень.

Вплив міграційних процесів на європейську економіку

Автор – студентка групи МО1811 Жигаліна Д.Є.

Науковий керівник – ст. викладач Радіонова Н.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

Сьогодні світ неможливо уявити без міграції населення. Під впливом економічної ситуації в країні, війн, незадоволеності умовами життя та інших факторів, люди виїждять зі своєї країни на тривалий час в пошуках кращого життя. Міграція населення - механічні переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною місця проживання назавжди, на більш-менш тривалий час або з регулярним поверненням до нього.

Однак, не кожна держава готова приймати потоки мігрантів. Досить згадати міграційну кризу в Європі 2015 року - гуманітарна катастрофа, викликана масовим напливом мігрантів у Європу з охоплених війнами країн Африки і Близького Сходу. Без сумнівів, уряд країн такого потоку не очікував. Ще одна, проте прогнозована ситуація, виникла, коли починаючи з 11 червня 2017 року між Україною та ЄС почав діяти безвізовий режим. Сотні тисяч українців почали виїжджати за кордон на відпочинок, заробітки або постійне місце проживання. У 2018 році за кордоном працювало 17,8% працездатного населення України. Це 3,2 млн громадян країни. А в цілому в міграційному процесі щорічно беруть участь в середньому від 7 до 9 млн українців.

Міграційні потоки не могли виникнути безслідно. До негативних наслідків можна віднести проблеми, пов'язані з соціальним захистом іммігрантів, відтік національної валюти, втрата спеціалістів-іммігрантів, які повернулися на батьківщину, втрата громадян спеціалістів, які поїхали і не повернулися. Незважаючи на це, міграційні потоки в Європу зробили и будуть робити свій внесок у вирішення деяких проблем європейських економік.

Потоки нової робочої сили позитивно впливають на рівень безробіття в ЄС. Багато громадян працездатного віку почали масово виїжджати на заробітки до Польщі, Австрії, Чехії, Словаччини та інших країн. Більшість людей приваблює порівняно висока заробітна плата, яка дозволяє задовольняти потреби. Як бонус, країни ЄС отримують готових спеціалістів. Кожному спеціалісту важливо мати простір для розвитку та фінансову підтримку від держави. Багато молодих спеціалістів приймають на високооплачувану роботу. В результаті це сприяє економічному та науковому розвитку, виводить державу на новий рівень. Приплив мігрантів прискорює економічне зростання, збільшує державний бюджет. Молоді спеціалісти спрямовані на розвиток наукових та економічних показників, а робоча сила на збільшення виробництва, що в свою чергу наповнює бюджет. Так, наприклад, в одній із найпопулярніших країн серед мігрантів, Чехії, ВВП на душу населення у 2014 році складав 19 745 дол.США, а в 2019 році 23 209 дол.США, тобто за 5 років збільшився на 17,5%. І такі показники можна спостерігати в більшості країнах.

Якщо розглядати короткострокові перспективи, то епідемія коронавірусу суттєво сповільнює економіку Європи і світу в цілому. У 2021 році, згідно з оцінками Єврокомісії, економіка Єврозони зросте на 6,1 відсотка, а Євросоюзу - на 5,8 відсотка. Проте як тільки закінчатся карантинні обмеження, мігранти повернуться на свої робочі місця, а підприємства будуть наздоганяти втрачене. Скоріш за все, відновлення економіки після кризи займе кілька років.

Збереження штату робітників за допомогою аутсорсингу персоналу

Автор – студентка групи МО1711 Карпенко А. В.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Гребенюк Г. М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

На сьогоднішній день не всі суб'єкти господарювання можуть працювати на повну потужність, деякі компанії схилиються до поняття аутсорсингу. Термін «аутсорсинг» («outsourcing») походить від англійських слів «outside resource using» - «використання зовнішніх ресурсів». У міжнародній бізнес-практиці цей термін визначає послідовність організаційних рішень, суть яких полягає в передачі деяких, раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішній організації або, як прийнято говорити, «третьої сторони». Аутсорсинг часто називають «феноменом ХХ ст.», а також «найбільшим відкриттям бізнесу останніх десятиліть», тому що лише з кінця 80-х рр. ХХ ст. це поняття увійшло в практику бізнесу і отримало дійсно широке значення. Поняття аутсорсингу прийшло до нас із Заходу, де компаній, які на цьому спеціалізуються, більше. Світові тенденції приходять і в Україну, тому аутсорсинг стає все більш популярним у бізнес-середовищі. І все ж таки у чому його суть? Завдяки аутсорсингу компанія може зосередитися на виготовленні чи створенні свого ключового продукту. І не розпорощуватись на процеси, які є додатковими для неї. Проаналізувавши різні джерела інформації, я можу визначити позитивні аспекти аутсорсингу: по-перше, скорочення соціальних зобов'язань, тобто працівникам аутсорсингової компанії не потрібно оплачувати лікарняний, надавати різні пільги та преференції; по-друге, значне зниження трудомісткості і витрат на інформаційну систему; по-третє, звільнення внутрішніх ресурсів підприємства для більш важливіших цілей. Ну і самим головним плюсом, на мою думку, є те, що підприємство може зосередити усі зусилля на ключових бізнес процесах.

Також я можу виділити і негативні аспекти аутсорсингу.

- по-перше, це порушення конфіденційності;
- по-друге, швидкість надання послуги. Аутсорсингова компанія буде не настільки швидка, як би це робила людина на фірмі. Оскільки аутсорсингова компанія обслуговує багато фірм;
- по-третє, неможливість сумістити функціонал різних посад в одній людині. Інколи на фірмі посади суміщені так, що одна людина виконує функціонал двох, а то і більше посад. Наприклад, бухгалтер і секретар керівника. У випадку аутсорсингу такого суміщення досягнути не можливо;
- по-четверте, зростання витрат-вартість послуг зовнішніх компаній може рости, змінюється структура розцінок, збільшуються або скорочуються обсяги послуг.

Виходячи з усього вищесказаного, як бачимо, плюси і мінуси надто різноманітні. Хоча на українському ринку аутсорсинг досить нерозвинутий, позитивним є той факт, що вітчизняні підприємства намагаються впровадити передовий досвід управління персоналом. Таким чином, на основі вищевикладеного можна стверджувати, що дані способи збереження персоналу є досить актуальними. Адже завдяки їм можна зменшити витрати, в обох випадках це є вигідним для персоналу, а також для компаній які користуються даними послугами. Аутсорсинг стає дедалі популярнішим, і все більше компаній шукають кращий ринок для найму позаштатних співробітників. Аутсорсинг знаходиться на стартовому рівні в Україні, що дозволяє їй використовувати його як ресурс для покращення менеджменту більшості організацій, які ще не мають подібного досвіду. Найбільш перспективною є ІТ-сфера, яка наповнена прогресивними та молодими професіоналами, які готові бути гнучкими, впроваджувати нові інструменти управління та ризикувати з метою реалізації стратегічних цілей.

Фактори, що впливають на прийняття управлінських рішень

Автор - студентка групи МО1711 Карпенко А.В.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Організації є складними об'єктами, а вони, у свою чергу, частинами ще більш складної цілісності. Оскільки організованим діям притаманні складності, а управлінські рішення приймаються людьми і впливають на них, при прийнятті рішень необхідно враховувати цілий ряд різноманітних факторів.

Управлінське рішення - це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи менеджменту.

Прийняття рішень, звичайно, називають процесом. Це відбувається, по-перше, тому, що практично кожне управлінське рішення визначає значне число наступних рішень. З іншого боку, втручання реального життя призводить до того, що планується одне рішення, а реалізується - зовсім інше. І, нарешті, про прийняття рішень прийнято говорити як про процес, внаслідок його тривалості, складності і наявності цілого ряду самостійних етапів.

Існує безліч факторів, які впливають на процес прийняття рішення в організаціях. Серед найбільш важливих слід визначити наступні:

1. Ступінь ризику - завжди існує вірогідність прийняття неправильного рішення, яке може несприятливо вплинути на організацію. Ризик - фактор, який менеджери враховують свідомо або підсвідомо, при прийнятті рішення, бо він пов'язаний із зростанням відповідальності.

2. Час, що є в розпорядженні для прийняття рішення часто обмежений. На практиці, більшість керівників не мають можливості проаналізувати усі можливі альтернативи, відчуваючи дефіцит часу.

3. Ступінь підтримки менеджера колективом - цей фактор враховує те, що нових менеджерів сприймають не зразу. Якщо порозуміння й підтримки інших менеджерів і підлеглих не вистачає, то проблему слід усувати за рахунок своїх особистих рис, які повинні сприяти виконанню прийнятих рішень.

4. Особисті здібності менеджера - один з найбільш важливих факторів. Незалежно від того, як менеджери приймають рішення і відповідають за них, вони повинні мати здібності до того, щоб приймати вірні рішення.

5. Політика організації - у цьому випадку враховується суб'єктивний фактор при прийнятті рішення. Статус, влада, престиж, легкість виконання - усе це може вплинути на прийняття того чи іншого рішення.

Кінцевим результатом прийняття рішення є саме рішення, яке постає як первісний, базовий елемент процесу управління, що забезпечує функціонування господарської організації за рахунок взаємозв'язку формальних та неформальних, інтелектуальних та організаційно-практичних аспектів менеджменту.

Антикризове регулювання

Автор - студентка групи МО1711 Карпенко А.В.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Антикризове регулювання економіки – свідомі і цілеспрямовані дії держави щодо запобігання або зменшення глибини економічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури і збільшення темпів економічного зростання. Антикризове регулювання припускає аналіз зародження і протікання циклічних процесів, а також вироблення спеціальних антикризових стратегій для пом'якшення наслідків криз. Основними завданнями антикризового регулювання є пом'якшення кризових процесів і використання кризи як стартової точки для нового витка розвитку економічної системи.

Стабільний економічний розвиток та економічне зростання повинні бути основною метою антикризового регулювання. З огляду на це, антикризове регулювання повинне здійснюватись з урахуванням стратегії економічного розвитку країни. Підходи до антикризового регулювання економіки мають бути орієнтовані не лише на подолання наслідків кризи, але й, в першу чергу, на забезпечення трансформаційних змін в економіці як наслідок ефективної поведінки держави до та під час економічної кризи. У першу чергу, це стосується світової економічної кризи, зважаючи на неможливість в умовах глобалізації уникнути її впливу для конкретної держави.

Таким чином, державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного й соціального збитку, викликаного дією світової економічної кризи. При цьому важливо відзначити, що санація неефективних підприємств є найважливішим чинником ринкової економіки, що забезпечує її зростання і розвиток. Роль держави в системі макроекономічного регулювання проявляється через функції, які вона виконує в кругопотоці ресурсів, доходів і продуктів.

На базі стратегії економічного розвитку України, яка орієнтована на запобігання згубної дії та забезпечення стабільного зростання економіки та підвищення добробуту населення і повинна містити наступні пріоритети:

1. удосконалення податкової системи: застосування податкових стимулів до інноваційних і високотехнологічних підприємств;
2. створення та державна підтримка реально діючої мережі надійних кредитних установ;
3. удосконалення нормативно-правової бази;
4. підвищення інноваційної і інвестиційної активності;
5. перехід до стандартів розвинених країн у сфері бюджетної політики;
6. підвищення ефективності антимонопольної політики, створення здорового конкурентного середовища;
7. забезпечення відповідності політики держзакупівель, включаючи закупівлі держкорпорацій, пріоритетам розвитку вітчизняної промисловості;
8. забезпечення охорони інтелектуальної власності за світовими стандартами.

Управління по відхиленням

Автор - студентка групи МО1711 Карпенко А.В.

Науковий керівник –д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Процес контролю складає основу управління по відхиленням, яке сьогодні у західних фірмах одержало широке розповсюдження. Його сутність складається в тому що всі цілі, які стоять перед організацією та її підрозділами і містяться в планах, формалізуються в систему нормативів, відхилення від яких виявляються в результаті контролю і слугують основою прийняття управлінських рішень.

Відхилення від планів і завдань виникають тому, що процес досягнення цілей не легкий. Причинами відхилення можуть бути різного роду непередбачені ситуації, які виникають в процесі виконання плану, ігнорування виконавцями необхідних дій з причин недбалості, стомленості, некомпетентності, недобросовісності, зловживання

Відхилення можуть бути різними за масштабами і наслідками. Якщо вони незначні, на них зовсім можна не звертати уваги, або підлеглі можуть самостійно виправляти становище, не доводячи до відома керівника. При значних відхиленнях, які складають небезпеку для розвитку організації або підрозділу, керівництво вимушене брати управління в свої руки. Для визначення моменту, коли керівництво повинно втручатися в діло, відхилення класифікують по якісним і кількісним параметрам, строкам, причинам виникнення, ступеню небезпеки з визначенням критичних значень. Якщо останні перевершені то виникає необхідність втручання керівництва в управлінський процес.

Управління за відхиленнями використовуються для навчання підлеглих, розширення їх світогляду, оволодіння ними напрямками діяльності організації, підготовці до високих посад у майбутньому.

В той же час управління за відхиленнями зв'язано з окремими складнощами і негативними наслідками. Воно культивує у керівників і виконавців надто формальний підхід до справи, оцінці ситуації, прийняттю рішень. В результаті при нестачі достатньої кількості інформації, виникають нестандартні ситуації, особливо пов'язані з психологічними аспектами, в його реалізації можуть виникнути серйозні перепони.

Впровадження управління за відхиленнями вимагає створення спеціальної системи обліку відхилень і обов'язкового повідомлення про них керівника, що веде до додаткової бюрократизації управлінського процесу. Накінець, управління за відхиленнями у багатьох випадках виходє з ідеї, яка невластива діловому життю, присипляє пильність, особливо у відношенні незначних на перший погляд відхилень, які можуть мати великі небажані наслідки.

Структурна і стабілізаційна політика КНР та її вплив на світову економіку

Автор – студентка групи МО1811 Кошман В.А.

Науковий керівник – ст. викл. Радіонова Н.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

Народне господарство кожної країни – це складна система, яка має свою особливу структуру, тобто зв'язок між окремими макроекономічними елементами, які забезпечують успішне функціонування господарства. Структурні зміни господарства країни сприяють її ефективному розвитку та економічному зростанню. Економічна структура - це досить загальне поняття, в ній виділяють такі підвиди як: галузева, відтворювальна, регіональна та зовнішньоторговельна структури. Зазвичай структурна політика впливає на сукупну пропозицію прямими та непрямими засобами. Її головним завданням постає забезпечення довгострокового економічного зростання виробництва продукції, яка являє собою національний інтерес або складає платоспроможну частину попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках.

В економіці теорія структури займає досить важливе місце, найбільш відомими її дослідниками були лауреати Нобелівської премії Л. Канторович, С. Кузнець та В.Леонт'єв.

Стабілізаційна політика являє собою державні заходи, що забезпечують економічну рівновагу та стабільний рівень цін. Цілі стабілізаційної політики досягаються впливом на сукупний попит країни, за допомогою урівноваження якого відбувається повне використання факторів виробництва.

В перехідній економіці стабілізаційна і структурна політика тісно взаємопов'язані і можуть як підсилювати, так і суттєво послаблювати дію один одного. Так, успішна макроекономічна стабілізація призводить до поліпшення інвестиційного клімату, створює умови для припливу капіталів в конкурентоспроможні галузі реального сектора, відкриває шлях до відновлення економічного зростання. Особлива увага приділяється політиці, щодо перебудови галузевої структури. На передній план виходять галузі, які отримали слабкий розвиток у плановій економіці, до них відносяться виробництво споживчих товарів та надання послуг.

У 2008 році Китай пережив світову економічну кризу краще ніж інші країни. Державна рада надала стимулюючі міри у розмірі 585 млрд доларів США у спробі захистити країну від найгірших наслідків фінансової кризи. Стимуляція економічного зростання відбулася за рахунок масштабних інвестиційних проектів.

Китай вийшов з фінансової кризи у досить хорошій формі, з низьким рівнем інфляції і міцним бюджетним становище, а ріст ВВП склав більше 9%. Але політика, яка проводилася під час економічної кризи для стимулювання економічного зростання посилила макроекономічний дисбаланс країни. Програма стимулювання ініціювала інвестиції, у той час коли споживання домашніми господарствами було вкрай низьке.

За останні десятиліття економічне зростання різко прискорилося завдяки інтеграції країни у світову економіку і значної підтримки економічної активності державою. Після фінансової кризи Китай закріпив національну валюту юань за доларом США. Але хоч китайський юань вільно конвертується за поточним рахунком він залишається суворо регульованим поррахунку руху капіталу. Китайська влада намагається поширювати національну валюту у різних країнах світу для просування юаню як глобальної резервної валюти. На даний час Китай вже встановив торгові розрахунки з окремими країнами та уклав серію угод про валютні свопи більш ніж з 20 центральними.

Значний вплив на економічний розвиток сучасного Китаю мають події пов'язані зі спалахом COVID-19. Економіка країни була ослаблена ще до епідемії : в минулому році вона зросла всього на 6,1%. Окрім внутрішніх структурних причин, пов'язаних з переходом до більш зрілої моделі зростання, яка базується на споживанні, а не виробництві, економічну активність Китаю підірвала також торгова війна зі США і протести у Гонконгу.

З моменту спалаху хвороби різні установи, як вітчизняні так і закордонні робили свої оцінки щодо економічної стабільності країни. Так більшість вважають, що темпи зростання ВВП можуть знизитися на 2 %.

Роздрібні продажі в жовтні 2020 року зросли на 4,3% г / г, показник продемонстрував найсильніше зростання з грудня 2019 року.

Обсяг промислового виробництва в жовтні виріс на 6,9% г / г. Якщо подивитися на подробиці цього звіту, то в жовтні обсяг виробництва в обробній промисловості знизився, в той час як виробництво енергії також сповільнилося. Тим часом, видобуток корисних копалин і кар'єри прискорилося.

З урахуванням сезонних коливань в місяць промислове виробництво зростало слабшими темпами на - 0,8% в жовтні, що є найгіршим результатом з лютого. Тим часом, середньорічне зростання промислового виробництва в жовтні виріс до 1,9% (вересень: + 1,7%), що свідчить про тенденцію до поліпшення в промисловому секторі.

Спеціалісти очікують, що промислове виробництво зросте на 7,7% в 2021 році, що на 0,2 процентних пункту вище прогнозу попереднього місяця.

Індекс менеджерів із закупівель у виробничій сфері, що публікується Національним статистичним бюро (NBS) і Китайської федерацією логістики і закупівель (CFLP), виріс з 51,4% в жовтні до 52,1% у листопаді. В результаті індекс залишився вище порога 50,0%, який відокремлює зростання від скорочення в виробничому секторі.

Очікується, що в 2021 році економічне зростання різко прискориться. У наступному році приватне споживання повинно стати основним фактором зростання, оскільки воно оговтається від спаду, викликаного епідемією і впливу заходів соціального дистанціювання. Незважаючи на нову адміністрацію США, очолювану демократами, невизначеність у відносинах Китаю та США, ймовірно, збережеться і вплине на інвестиційні рішення. Експерти очікують, що ВВП виросте на 7,9% в 2021 році.

На фондовому ринку Китаю склалася досить непроста ситуація. Після канікул на біржа Китаю обвалилася. Падіння ключових індексів досягло свого піку – 8%. В результаті цього Народний банк Китаю був вимушений втрутитися та оприлюднив інформацію про надання ринку додаткових 174 млрд доларів з пониженою процентною ставкою. Також Китайський банк розвитку планує випустити спеціальні облігації на 2 млрд доларів строком на 1 рік.

Але епідемія, яку спричинив вірус, впливає не тільки на економіку Китаю, а паралельно паралізує співпрацю з іншими країнами. Китай являється одним з найбільших імпортерів нафти у світі і з поширенням вірусу ціни на нафту впали на 16%. З іншого боку, китайці - найбільша туристична група у світі. До того ж саме туристи з Китаю витрачають найбільше на готелі, ресторани і магазини, де б вони не подорожували. Також провідні авіакомпанії світу від Австралії до Британії та США призупинили рейси до Китаю.

Інженерінг як форма підвищення ефективності інвестицій

Автор – студент групи БО 1811 Красноанін Є.

Науковий керівник – ас. Головінова Г.М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

Важливим методом підвищення ефективності інвестицій є інжиніринг. Він розглядається як певна форма експорту послуг (передача знань, технології і досвіду) із країни виробника в країну замовника. Стрімке зростання міжнародних операцій по торгівлі інженерно-технічними послугами призвело до утворення і розвитку міжнародного ринку інжинірингових послуг.

Для українських підприємств інжиніринг є актуальним питанням, оскільки вітчизняні підприємства вимагають впровадження нових інформаційних технологій для реконструкції управління і проведення виробничої діяльності. Для подальшого технологічного розвитку нашої країни необхідно підвищити рівень національного виробництва до рівня міжнародних стандартів. Цього можливо досягти за допомогою впровадження на підприємствах систем комплексної автоматизації, які ґрунтуються на інформаційних технологіях інжинірингу.

На розвиток ринку інжинірингових послуг впливає три фактори:

- 1) об'єм державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширити будівництво і ввід нових об'єктів, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;
- 2) науково-технічний прогрес, результати якого неоднакові в різних країнах, що призводить до необхідності експорту одними країнами консультаційних послуг, проектів з інших країн;
- 3) наявність вільного капіталу, розміщеного на ринку інжинірингових послуг.

Реальний обсяг інжинірингових послуг досить складно визначити, оскільки значна їх частина є елементом контрактів на спорудження об'єктів за кордоном, на постачання машино-технічної продукції, ліцензійних угод тощо. Основними експортерами інжинірингових послуг є будівельно-підрядні, промислові і незалежні інженерно-консультаційні компанії розвинених країн світу (США, Німеччина, Японія, Канада, Франція, Великобританія, Скандинавські країни). Сьогодні ринок інжинірингових послуг є важливою складовою будь-якої розвиненої економіки, при цьому державні замовлення є невід'ємною частиною портфелів всіх великих інжинірингових компаній. Основну частку світового ринку (до 75%) складає будівельний інжиніринг, 5% припадає на консультаційний інжиніринг і 10% – на технологічний інжиніринг. У рейтингу з 200 найбільших інжинірингових компаній 65 знаходяться в США, 21 – в Китаї, 11 – в Італії, по 10 – в Великобританії, Австралії та Японії, по 8 – у Канаді, Франції та Іспанії. В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули великого значення для підприємств. З'явилися проблеми з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи, а також виникла необхідність підвищення конкурентоспроможності та управління бізнес-процесами з використанням передових технологій.

Для України питання підвищення конкурентоспроможності інноваційних підприємств на світовому ринку стоїть дуже гостро. Реальна участь України в глобальному ринку інжинірингових послуг є незначною, втім у перспективі 5–7 років можна створити декілька потужних інжинірингових центрів світового рівня. Країна на даний момент фактично є активним постачальником технологій та інтелекту на світовий ринок, що необхідно використовувати для розвитку власної економіки.

Зовнішній борг як глобальна проблема сучасності

Автор – студентка групи МО1811 Міщенко О.Ю.

Науковий керівник – ас. Головінова Г.М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

У сучасних умовах неможливо знайти країну, яка була б спроможна обходитися без боргів, адже досягнення стратегічних цілей може потребувати залучення коштів ззовні, які і утворюють зовнішню державну заборгованість. При відсутності належного контролю і ефективної системи управління критичний рівень заборгованості уряду тієї чи іншої країни цілком може стати реальною загрозою національній економічній безпеці.

Згідно з річним звітом Міжнародного валютного фонду, глобальний державний борг за 2019 рік досяг найбільших показників за всю історію – 188 трлн доларів, або 230% ВВП загальносвітового виробництва. При цьому деякі країни, наприклад, США, живуть у кредит і багатіють, а інші, як Куба, змушені розплачуватися своїми товарами. З доповіді голови МВФ чи не кожна друга країна (43%) наражається на ризик «потрапити в критичну ситуацію, пов'язану із заборгованістю, або вже знаходяться в ній». Ці цифри змушують приділяти особливу увагу на національному рівні питанню оптимального використання державних активів, а на міжнародному – застосовувати більш ефективні програми фінансування держав-членів міжнародних фінансових організацій.

Зовнішні кредитні позики мають свої позитивні сторони, наприклад: дають можливість розширення фінансового потенціалу для економічного зростання країни; якщо їх обсяг невеликий і ефективно використовується, то це не вважається негативним явищем, але:

- залучаючи позичковий капітал, держава стикається зі зменшенням обсягу національного доходу та збільшенням частки зовнішнього боргу у ньому, що поглиблює сучасну глобальну проблему світової заборгованості, яка проявляється у зростанні її обсягу та у глибокій взаємозалежності країн-кредиторів та країн-боржників;
- високий рівень боргу, хоч і не завжди є показником кризи, завжди «відволікає» ресурси країни від більш продуктивних видатків.

Питання державного боргу в наш час є актуальними для України, зовнішні запозичення якої в останні роки межують з допустимими: відношення державного та гарантованого державою боргу до прогнозного ВВП на кінець 2019 року становив близько 50%, а державного боргу – 44% порівняно з 60,9% та 52,3% на кінець 2018 року відповідно. Але у період 2014-2017 років зовнішні запозичення сягали 70-80% від ВВП, що було суттєвим перевищенням закріпленого в Бюджетному кодексі України граничного обсягу державного боргу (60%). Це становило загрозу для фінансової безпеки України, і це ж висвітлювало неадекватну структуру державного боргу та незважену політику в галузі державних запозичень.

Таким чином, державний зовнішній борг є нормальним явищем для сучасного розвитку будь-якої країни. Він просто необхідний в тому випадку, коли не вистачає власних коштів на розвиток нових галузей виробництва або коли потрібно якомога швидше вивести економіку з важкого становища. Також наявність боргу не можна вважати показником фінансової неспроможності країни, адже деякі країни виступають одночасно як позичальниками, так і кредиторами. Однак, важливим є співвідношення між зовнішнім боргом і ВВП країни.

Неформальні лідери в організації

Автор – студентка групи МО1811 Міщенко О.Ю.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

На сьогодні існує багато різних компаній, організацій та установ, які функціонують в різних сферах економіки, але не всі з них досягають успіху та мають сталий дохід. Одні організації інтегрують, виходячи на світовий ринок, чи розширюють сферу діяльності, тим самим збільшуючи свій капітал, і в той же час багато компаній та організацій знаходяться на грані банкрутства. Головна причина успіху криється в ефективному та динамічному керівництві, в талановитих та вмілих робітниках та правильно обраному стилі керівництва. Грамотний керівник вміє і управляти підлеглими, і вибудовувати довірчі відносини з різними неформальними лідерами. Неформальний лідер – той, хто в силу різноманітних причин має великий вплив у групі (організації) незалежно від своєї посади. Такий лідер здатен ініціювати обмін інформацією, сприяти реалізації спільних інтересів, допомагати в адаптації нових співробітників і створенні корпоративної культури. Ще Рузвельт говорив: «Лідер веде за собою, а бос управляє». Неформальний лідер може стати надійною опорою для керівника, а може – і серйозною проблемою. Нерідкі випадки, коли неформальне лідерство породжувало нескінченні чвари, конфлікти і розшарування колективу на ворогуючі угруповання. Перетягування канату між керівником і неформальним лідером може серйозно відбитися на продуктивності праці і психологічному кліматі в колективі. Неформальні лідери володіють такими характерними якостями: наявність активної потреби контролювати дії інших людей і управляти ними; вміння легко вступати в контакт з людьми, використовуючи при цьому найбільш вигідні у кожному конкретному випадку форми спілкування; здатність концентрувати на собі основні потоки психологічної інформації; швидка реакція на зміни норм поведінки.

Як правило, це та людина, з яким оточуючі хочуть бути поруч не в силу домовленостей, службової ієрархії і тому подібних обставин, а саме завдяки його особистим якостям, привабливості та здібностям. Кожній людині хочеться впливати на ситуацію, тому він робить це за допомогою тих засобів, якими володіє найкраще. Іноді люди усвідомлюють, яким потенціалом вони володіють, іноді - ні. Неформальний лідер може бути і відкинутий соціумом, якщо не прийме спеціальних заходів. Один з елементів адекватного лідерства – це самоконтроль. Неформальний лідер, виступаючи членом малої групи, керує нею зсередини, він частіше за формального керівника взаємодіє з групою, краще знає кожного її члена. Чим сильніше авторитет неформального лідера, тим легше йому маніпулювати думкою групи і направляти її діяльність у потрібне русло. Формальне і неформальне лідерство в організації часто діють поруч, за своїми незалежними алгоритмами. Не завжди вони працюють в одному напрямку: більш характерною для людських колективів є ситуація, при якій начальник авторитарно просуває свою лінію управління, а неформальний лідер йому явно або побічно протидіє. Керівник підрозділу призначається адміністрацією, часто він не має нічого спільного з колективом. Його завдання - здійснювати взаємодію між вищим начальством і очолюваним колективом. При цьому формальний лідер повинен забезпечити виконання всіх спущених згори рішень. Від цього залежать його статус, матеріальне становище, а також кар'єрний ріст. Отже, на мій погляд, дійсно мудрий керівник обов'язково налагодить з неофіційним лідером дружні стосунки, щоб вміло використовувати його можливості і вплив на колектив в своїх цілях. І в зовсім вже ідеальній ситуації це буде одне і те ж обличчя.

Японський ринок праці як іноземний досвід для України

Автор – студентка групи МО1811 Міщенко О. Ю.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Гребенюк Г. М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Найважливішою категорією ринкової економіки є праця. Праця – найскладніший у своєму використанні економічний ресурс. Як і будь-який інший ресурс, праця продається, купується і, звичайно, має ціну, яка відображує особливості і стан ринку праці, співвідношення на ньому попиту та пропозиції. Ринок праці – особлива економічна категорія, яка охоплює оплачувану зайнятість, до якої належать претенденти на робоче місце і всі зайняті, крім тих, що навчаються, і домашніх працівників, які ведуть натуральне господарство. Питання зайнятості має величезне значення насамперед для майбутнього економічного і соціального розвитку будь-якої країни. Зменшення кількості працюючих у країні може призвести до уповільнення темпів росту економіки, якщо це не буде компенсовано прискоренням росту продуктивності праці. Кожній державі притаманні свої особливості формування ринку праці, зумовлені ресурсними, географічними, економічними, політичними та іншими причинами. Кожній з моделей ринку праці відповідає певна система професійної підготовки кадрів. Головною ознакою патерналістської моделі є принцип «довічного наймання» та надання позитивних гарантій працевлаштування роботодавцем. Найбільш цілісно ця модель реалізована в Японії. В умовах ідеї «позитивного найму» роботодавець стає майже родиною працівника: забезпечує соціальну підтримку своєму працівникові у придбанні житла, охороні здоров'я та надає інші вигоди, які асоціюються з родиною. Хоча цей принцип не застосовується до всіх японських працівників, він дуже характерний для родинної чи групової орієнтації відносин на ринку праці. Навчання, ротация та перекваліфікація кадрів існують як єдиний мотиваційний механізм, який сприяє забезпеченню підприємства висококваліфікованими кадрами, відданими підприємству, вмотивованими до реалізації особистісних професійних, інтелектуальних та творчих здібностей. Регулювання виробничих відносин базується на гарантіях зайнятості та стимулюванні тривалого стажу роботи на підприємстві. Виробничий процес розрахований на працівників широкого виробничого профілю. Японський ринок праці меншою мірою сприяє безробіттю, ніж, наприклад, американський, тому що в разі скорочення виробництва на японському ринку праці працівників або переміщують на інші робочі місця, або скорочують тривалість робочого часу, зберігаючи кадри на підприємстві. Якщо виникає потреба, адміністрація фірм забезпечує таким працівникам необхідну профперепідготовку і виплачує їм повну заробітну плату, вважаючи, що звільнення працівників у разі скорочення виробництва і набір нових у період економічної активності обійдеться значно дорожче. Особливим на японському ринку праці є повільний процес оцінки й просування по службі. Багато японців чекають на підвищення більше, ніж 5-8 років. Існує тенденція до групових підвищень - люди отримують підвищення водночас із рівними собі. Цим забезпечується зведення до мінімуму конфліктів та заздрощів, і нікого не турбує затримка в підвищенні. Особисті успіхи не заохочуються, і будь-кого, хто спробує показати вищі показники, вважатимуть порушником групової гармонії, яка є найважливішою характерною особливістю відносин на ринку праці. Як наслідок, у японській моделі віддається перевага послууху над досягненням. Таким чином, дослідження японської моделі ринку праці є безцінним іноземним досвідом для України. Зважаючи на український менталітет, повне ведення цієї системи представляється неможливим, але, на думку вітчизняних науковців, яку я теж підтримую, певні її принципи могли б бути реалізовані і успішно введені в життя і працю суспільства.

Управління проектом створення дозвіллево-розважального клубу для батьків і дітей та IT-табору в м. Дніпрі

Автор – студентка групи УП2026 Плахотнюк С.В.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Задоя В.О.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Актуальність дослідження. На сучасному етапі розвитку зміна пріоритетів у системі культурних цінностей українців зумовлює трансформацію концепції використання їх вільного часу. В умовах вивільнення частини доходів із бюджету на релаксацію, особливої актуальності набуває ринок розваг. Послуги цієї індустрії дуже різноманітні та характеризуються комплексністю, тому що здатні задовольнити різні потреби людини і мають величезний емоційний вплив на людину, сприяють її особистісному розвитку.

Незважаючи на уповільнення темпів зростання народжуваності, які в свою чергу, ускладнюють органічне зростання ринку, ринок дитячих товарів і дозвільної індустрії як і раніше залишається найбільш захищеним від кризових явищ. Інвестиційна привабливість ринку притягує суміжних гравців. Серед діючих пропозицій в сегменті спільного відпочинку для мам і дітей превалує пропозиція для активного відпочинку дитини. При цьому попит на відпочинок для матерів існує, і він не задоволений.

Існує велика кількість закладів в сфері індустрії розваг, але лише невелика частка з них є унікальною і такою, що приносить суспільну користь для батьків та дітей. Ринок потребує проектів, які будуть соціально зорієнтованими.

Навіть в Дніпропетровській області не так багато сучасних та розвинених дозвіллево-розважальних клубів для культурного та активного проведення часу. Хоча якість послуг, які надаються, а також стан приміщень, технологічне оснащення практично всіх сімейних клубів бажають кращого.

Мета дослідження - розробка проекту дозвіллево-розважального клубу та IT-табору для батьків та дітей, залучення фінансування закладів індустрії розваг для сімей міста Дніпро. Створення безпечних, сучасних та комфортних умов для організації дозвілля та розваг, ігор на ігрових майданчиках, збільшення часу перебування батьків та дітей разом.

Об'єкт дослідження – проект створення дозвіллево-розважального клубу для батьків і дітей та IT-табору «Розважайка» і його головні складові.

Предмет дослідження – методи та прийоми, які використовуються в процесі управління проектом створення нового підприємства індустрії розваг.

Методи дослідження:

В ході виконання роботи були використані загальнонаукові та спеціальні методи досліджень, а саме: системний аналіз, процесний підхід, опитування, спостереження і стратегічний SWOT-аналіз. Загалом, було здійснено аналіз сучасного стану, проблем та перспектив ринку індустрії розваг в Україні; обґрунтування специфічних рис управління в галузі організації відпочинку, дозвілля та розваг; проведено маркетингове дослідження споживчих переваг при виборі закладів індустрії розваг, шляхом опитування потенційних відвідувачів. Серед методів та засобів проектного менеджменту для розв'язання досліджуваної проблеми застосовувалися методи аналізу та управління ризиками проекту тощо.

Створення та реалізація проекту «Розвивайка» - надасть більше можливостей для професійного самовизначення, реалізації різноманітних пізнавальних та дозвільних потреб батьків і їхніх дітей, творчій самореалізації, інтелектуальному та фізичному розвитку на базі новоствореного дозвіллево-розважального клубу за місцем проживання. В

комп'ютерному таборі, який буде функціонувати на період літніх канікул, діти отримають корисні знання і навички для успішного майбутнього.

Головною ціллю (місією) проекту є створення безпечних, сучасних та комфортних умов для організації дозвілля та розваг, ігор на ігрових майданчиках, збільшення часу перебування батьків та дітей разом.

Для досягнення головної місії необхідно виконати ряд завдань:

- Здійснити оснащення закладу якісним обладнанням, меблями та іншими необхідними для роботи матеріалами, як відповідають встановленим стандартам;
- Максимізація прибутку від продажу товарів та послуг в необхідній якості та обсязі;
- Створити імідж підприємства, яке забезпечить комфортні умови, якісне навчання, розваги та дозвілля для батьків і дітей;
- Організувати чітку і продуктивну роботу персоналу.

Продуктом проекту є заклад, який буде надавати послуги з організації відпочинку, дозвілля та розваг для батьків і дітей у м. Дніпро відповідно до всіх стандартів та правил.

Фінансування проекту передбачається за допомогою інвестора (замовника). Графік за яким інвестор буде здійснювати фінансування буде розроблено окремо після ухвалення рішення щодо впровадження проекту, затвердження фінансового плану та плану капітальних інвестицій.

Висновок. В результаті здійснених досліджень був проведений аналіз проблем та перспектив функціонування ринку індустрії розваг в Україні, представлено маркетинговий аналіз та маркетингові дослідження послуг та споживчих переваг у даному сегменті ринку, проаналізовано наявні ресурси. Здійснено обґрунтування концепції проекту, що включає формулювання задуму проекту з урахуванням альтернативних шляхів досягнення результату, а також обґрунтовано концептуальну сутність проекту.

**Управління проектом створення мобільного додатку для підготовки до ЗНО
«ЗНОву на відмінно!»**

Автор – студентка групи УП2026 Сирота Х.В.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Задоя В.О.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Актуальність дослідження. Сучасний світ неможливо уявити без мобільних гаджетів та комп'ютерів. З їх допомогою багато функцій, які виконувала раніше людина, тепер виконуються роботами та роботизованою технікою. Сьогодні мобільні телефони, планшети та інші девайси стали невід'ємною частиною в роботі та навчанні, адже вони містять багато корисних додатків для навчання та допомоги людині в тій чи іншій сфері.

Результати проведеного аналізу ринку мобільних додатків навчального характеру, свідчать, що дана галузь знаходиться на етапі активного зростання. І як наслідок, попит на наступні роки прогнозується стабільним. Так само слід врахувати те, що в рамках пандемії використання таких мобільних додатків є актуальним, оскільки наразі переважає дистанційна форма навчання.

В умовах сьогодення все більшої популярності набирає дистанційна форма навчання, яка передбачає активне та всебічне використання гаджетів та електронних ресурсів. Тому частіше створюються різні онлайн- та офлайн-додатки, курси та програми, в яких висвітлюється безліч дисциплін. Вони, в свою чергу, містять в собі набір теорії та практичних завдань для кожної з тем, що входить до курсу обраної дисципліни. Сьогодні розвиток таких додатків дає поштовх багатьом учням до вивчення та закріплення незрозумілих їм понять власноруч, в зручний для них час, а також можливість до ефективного навчання навіть дистанційно.

Нова форма навчання привела до необхідності трансформації в системі підготовки школярів та студентів до іспитів, до створення оновленої програми навчання та введення в неї додаткових ресурсів, одними з яких і є мобільні додатки навчального характеру з великою базою практичного та теоретичного матеріалу.

Мета дослідження – розробка проекту створення мобільного додатку для підготовки абітурієнтів до ЗНО «ЗНОву на відмінно!».

Об'єктом дослідження є процес створення мобільного додатку для підготовки абітурієнтів до ЗНО «ЗНОву на відмінно!».

Предметом дослідження є методи та прийоми управління проектом створення мобільного додатку для підготовки абітурієнтів до ЗНО «ЗНОву на відмінно!» з метою надання повного курсу теоретичного та практичного матеріалу зі шкільних предметів, що зустрічаються на тестуванні.

Методи дослідження. Застосовані загальнонаукові та спеціальні методи досліджень, а саме: системний аналіз, процесний підхід, прогнозування, евристичні методи пошуку нових ідей, SWOT-аналіз, комерційний, організаційний, технічний та технологічний аналізи. Зокрема, здійснено дослідження існуючого стану та перспективи розвитку ринку мобільних додатків навчального характеру на території України; аналіз мобільних додатків-конкурентів. Серед методів та засобів проектного менеджменту для розв'язання досліджуваної проблеми застосовувалися методи аналізу та управління ризиками проекту, були проведені маркетингові дослідження (анкетування серед користувачів додатками), тощо.

Ціллю даного проекту є створення мобільного додатку для підготовки абітурієнтів до ЗНО «ЗНОву на відмінно!», що задовольнить потреби користувачів за рахунок надання якісних освітніх послуг з вивчення шкільних дисциплін.

Для досягнення цієї цілі необхідно виконати ряд завдань, до яких відносяться:

- забезпечення прибутковості новостворюваного додатку за рахунок забезпечення його реклами, використання новітніх технологій та програм при розробці додатку;
- створення кваліфікованої команди для роботи над додатком задля скорочення терміну його розробки та випуску в магазинах мобільних додатків;
- забезпечення стабільної роботи додатку шляхом постійного моніторингу функціоналу, що в ньому міститься та оперативного ліквідування проблем;
- забезпечення управління енергоспоживанням та оптимізації витрат енергоресурсів шляхом впровадження енергоефективних технологій, оптимізація виробничих процесів, розроблення графіків руху поїздів з урахуванням добового графіку виробництва/споживання електроенергії;
- створення іміджу стабільного, надійного та корисного додатку.

Продуктом проекту є мобільний додаток навчального характеру, а саме додаток для підготовки абітурієнтів до ЗНО «ЗНОву на відмінно!», який містить велику базу практичного та теоретичного матеріалу, що знадобиться при підготовці до тестування.

Фінансування проекту передбачається з одного джерела – інвестором (замовником). Графік, за яким інвестор буде здійснювати фінансування буде розроблено окремо після ухвалення рішення щодо впровадження проекту, затвердження фінансового плану та плану капітальних інвестицій.

Висновок. В результаті проведених досліджень проаналізовано проблеми та перспективи функціонування ринку мобільних додатків навчального характеру серед потенційних абітурієнтів в Україні, представлено характеристику освітніх послуг з вивчення шкільних дисциплін, проаналізовано наявні ресурси. Проаналізовано проектні альтернативи розвитку сегменту онлайн-ресурсів, що застосовуються у навчальних закладах та обґрунтовано вибір на даному етапі стратегії впровадження мобільних додатків навчального характеру при підготовці до ЗНО, а також до базових тестувань та іспитів.

Управління проектом створення виробництва паперових (крафт) пакетів та мішків

Автор – студент групи УП2026 Сухай С.М.

Науковий керівник – к.т.н., доц. Гордєєва І.О.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Актуальність дослідження. З кожним роком людство приділяє все більше уваги захисту екології. Зростає популярність екологічно чистої, що не завдає шкоди навколишньому середовищу і виготовленої з поновлюваних ресурсів (або з їх допомогою) продукції: гібридні автомобілі та електромобілі, здорова їжа без використання генетично модифікованих організмів та багато іншого. Торкнулося це і пакувальних матеріалів.

За даними міжнародних організацій 4 трильйони пакетів в рік використовується в світі. Вони вбивають 1 млн птахів, 100 тисяч морських ссавців і незліченні косяки риб.

Використання поліетиленової упаковки в Євросоюзі вважається поганим тоном, а деякі країни заборонили їх застосування. Поліетилен практично не розкладається природним шляхом, і проблема його утилізації стоїть гостро. Паперові пакети екологічні, і через кілька років вони обов'язково витіснять штучні упаковки.

Продукція користується попитом, і така тенденція збережеться в найближчому майбутньому.

Не дивлячись на те, що питання екології в Україні стоїть майже на останньому місці і воно на державному рівні майже не підтримується, тому на ці питання ми повинні звертати особисту увагу і робити все для покращення екологічного стану хоча б свого регіону.

Починати потрібно з елементарних питань, таких як поліетиленові пакети, яких тонами закопують в землю, так як переробних заводів в Дніпропетровській області немає жодного.

На сьогоднішній день в Дніпропетровській області є 11 паспортизованих полігонів, але їх стан не можна назвати таким, що відповідає екологічному законодавству та санітарним нормам. В області значна кількість несанкціонованих звалищ - понад 400.

За даними Департаменту екології та природних ресурсів Дніпропетровської обласної державної адміністрації прораховано, що в області утворюється приблизно 1 млн. 080 тис. тон твердих побутових відходів на рік, а вивезення і захоронення спеціалізованими підприємствами забезпечує утилізацію 600 тис. тон на рік. Це означає, що близько 45% ТПВ вивозиться на несанкціоновані сміттєзвалища, або просто викидається за межами населеного пункту. Левова частка цих відходів це поліетилен.

Тому актуальним питання є, на теперішній час, замінити поліетиленові пакувальні вироби на паперові. Для цього необхідно збільшити виробництво паперових пакувальних виробів, і в майбутньому ще більше розвинути виробництво переробки паперових виробів, що дасть змогу здешевити сировину для їх виготовлення.

Мета дослідження – організація виробництва паперових (крафтових) пакетів та мішків, що дозволить збільшити кількість виробників екологічно чистої продукції з обов'язковим поступовим витісненням екологічно небезпечних поліетиленових пакетів та мішків.

Об'єкт дослідження – процес виробництва екологічно чистих пакувальних паперових (крафтових) пакетів та мішків.

Предмет дослідження – організація виробництва екологічно чистих пакувальних паперових (крафтових) пакетів та мішків з метою поступового витіснення екологічно небезпечних поліетиленових пакетів та мішків.

Методи дослідження: Застосовані загальнонаукові та спеціальні методи досліджень, а саме: системний аналіз, процесний підхід, прогнозування, евристичні методи пошуку нових ідей, SWOT-аналіз. Зокрема здійснено аналіз шкідливих факторів впливу на здоров'я людей та екологію регіону поліетиленових пакувальних пакетів, аналіз досвіду європейських країн по їх припиненню виробництва та заміні екологічно чистими паперовими аналогами. Серед методів та засобів проектного менеджменту для розв'язання досліджуваної проблеми застосовувалися методи аналізу та управління ризиками проекту тощо.

Завданнями проекту є:

організація виробництва екологічно чистих паперових пакувальних виробів та вирішення питання покращення екологічного стану регіону;

змусити виробників товарів та торгові точки перейти на паперові пакувальні вироби шляхом виробництва у майбутньому дешевших та екологічно чистіших виробів;

запровадити процес пакування продукції харчування тільки в екологічно чисті паперові вироби;

зменшити вплив токсичних поліетиленових виробів на населення регіону;

популяризація використання саме паперових пакувальних виробів населенням регіону шляхом нанесення відповідної інформації на пакети (агітації).

Фінансування проекту передбачається з одного джерела – інвестором. Графік за яким інвестор буде здійснювати фінансування буде розроблено окремо після ухвалення рішення щодо впровадження проекту, затвердження фінансового плану та плану капітальних інвестицій.

Висновок. Якщо щомісячно виробляти і реалізовувати 70 тис. паперових пакетів то, в результаті, за рік в навколишнє середовище потрапить на 840 тис. менше поліетиленових пакетів, які розкладаються в землі від 15 до 100 років.

Після окупності проекту, через 5 років, виробництво екологічно чистих паперових пакувальних виробів можна буде збільшити в тричі, відповідно зменшити шкідливий вплив токсичних речовин на здоров'я людей та забруднення екологічної ситуації в регіоні.

Перелік використаної літератури

1. Екологічний паспорт м. Дніпро Департаменту транспорту та охорони навколишнього середовища Дніпровської міської ради.
2. журнал «ECOBUSINESS. Екологія підприємства».
3. Виробництво пакетів з переробленого паперу. Режим доступу: www.delovyelyudi.ru
4. Бізнес Світ. Режим доступу: www.busines.in.ua
5. Climath on Boston Режим доступу: www.uk.inventeursdaventures.com
6. NOLAN іTU, Поліетиленові пакети – Аналіз податків та впливу на оточуюче середовище, 2002 р.

Оцінювання ресурсного потенціалу Укрзалізниці

Автор – студентка групи МО2026 Килинчук Г. П.

Науковий керівник – д.е.н, доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Задля підвищення конкурентних переваг залізниць у порівнянні з іншими видами транспорту, і в першу чергу, у порівнянні із автомобільним транспортом, керівництву Укрзалізниці потрібно ефективно використовувати усі види ресурсів, тобто, максимально використовувати ресурсний потенціал залізниць в усіх його проявах.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів.

Задля оцінювання використання ресурсного потенціалу різні вчені пропонують різні методики визначення інтегрального показника використання сукупності ресурсів суб'єкта господарювання. В цьому є певні проблеми, адже усі ресурси визначаються окремими величинами, які важко між собою порівняти. Зазвичай побудова інтегрального показника використання ресурсного потенціалу передбачає використання експертного методу, але думки експертів теж можуть бути суб'єктивні, що в кінцевому підсумку може надати недостовірну інформацію про комплексний чи інтегрований показник використання сукупності ресурсів, наприклад, залізничного транспорту.

Нами проаналізовано організаційну структуру акціонерного товариства «Українська залізниця». На наш погляд, 45 Департаментів – це забагато для ефективного управління, адже функції деяких з них дублюються, вважаємо, що ці Департаменти доцільніше було б укрупняти, а не збільшувати, адже збільшуються витрати на адміністративно-управлінський апарат.

Проаналізовано техніко-економічні показники роботи Укрзалізниці за період 2018-2020 рр. Виявлено значний спад обсягів перевезень у 2020 році як вантажних, так і пасажирських, внаслідок карантинних обмежень, що спричинив Ковид-19. Крім того, обсяги перевезень у сфері вантажних перевезень зменшуються внаслідок падіння обсягів виробництва різними галузями України, а обсяги пасажирських перевезень падають внаслідок розвитку самодіяльного автомобільного туризму, підвищення конкуренції з боку автоперевізників, застарілого рухомого складу залізниць і невідповідності вартості квитка із сервісом.

Розраховано значення інтегрального показника розвитку ресурсного потенціалу регіональної філії «Придніпровська залізниця». Виявлено, що ресурсний потенціал поступово знижується, що свідчить про погіршення економічного становища. Показники розвитку ресурсного потенціалу знаходяться на дуже низькому рівні розвитку за шкалою Харрінгтона ($0 < K_{\text{інт.}} < 0,2$). Задля більш ефективного використання ресурсного потенціалу Укрзалізниці потрібно застосовувати дієві антикризові заходи.

Вважаємо, що Укрзалізниця має величезний ресурсний потенціал, а саме: розвинену інфраструктуру, потужну ремонтну базу, згуртований професіональний колектив тощо. Щодо рухомого складу, то це саме той ресурс, що тягне Укрзалізницю вниз у порівнянні з іншими видами транспорту, особливо у порівнянні із автомобільним транспортом.

Задля підвищення ефективного використання ресурсного потенціалу Укрзалізниці потрібна державна допомога не тільки на фінансовому рівні, а й на законодавчому. Потрібно відновлювати позитивний імідж залізниць серед населення, а це можливо лише наданням якісних послуг за сприйнятною ціною. Також потрібна реструктуризація структури управління, організаційної структури взагалі, виділення непрофільних та виведення їх із складу залізниць, як таких, що приносять лише збитки.

Напрями підвищення конкурентоспроможності пасажирських залізничних перевезень

Автор - студентка групи МО2021Кокітко О.В.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Залізничний транспорт є однією з найважливіших базових галузей економіки України і являє собою основну частину транспортної інфраструктури України. Без розвинутої транспортної інфраструктури розвиток ринкової економіки неможливий, тому залізниці відіграють активну роль у розвитку економіки держави. Вони забезпечують перевезення вантажів і пасажирів, активно впливають на розвиток і розміщення продуктивних сил, сприяють розвитку спеціалізації і кооперуванню виробництва, відкривають можливості освоєння і розвитку нових економічних районів.

З розвитком ринкових відносин в Україні залізниці почали втрачати свої позиції на ринку транспортних послуг внаслідок посилення конкуренції з боку інших видів транспорту. Вантажі, які історично перевозилися залізницями, почали відходити до інших видів транспорту, зокрема до автомобільного. Стосовно пасажирських перевезень також спостерігається зниження конкурентоспроможності послуг, що надаються пасажиром. Зі зростанням доходів населення все більша його частина почала користуватися значно дорожчими, але й більш комфортними видами транспорту.

В ринкових умовах підприємства стоять в рамках жорсткої конкуренції, їм потрібно постійно розширюватися на ринку товарів та послуг, оволодівати новим типом економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. Через це керівництву завжди потрібно шукати нові способи ефективного управління працею, які будуть забезпечувати активізацію людського фактору, задля того, щоб кожен працівник робив внесок у досягнення цілей підприємства.

На ринку пасажирських перевезень динаміка перевезень пасажирів всіма видами транспорту показує тенденцію до постійного скорочення їх обсягів, яке почалося у зв'язку зі світовою економічною кризою і становило 8331 млн пасажирів. Послугами пасажирського транспорту в 2019 р. скористалося 4262,4 млн пасажирів, або 95,0% від обсягу 2018 р. Станом на кінець 2019 р. найбільшу частку в пасажирських перевезеннях займали автомобільний транспорт (автобуси) – 42% та тролейбусний – 22%.

В міжміському, приміському та внутрішньоміському сполученнях також лідирує автомобільний транспорт, його частка відповідно складає – 67%, 76% та 37%. На другому місці у міжміському та приміському сполученнях стоїть залізничний транспорт, відповідно - 26% та 24%. У внутрішньоміському сполученні, окрім автомобільного транспорту, майже рівні частки займають тролейбусний (27%), метрополітенівський (19%) та трамвайний (17%) види транспорту. За кількістю поїздок у розрахунку на одну особу наявного населення у середньому за рік перше місце у 2018 р. займав метрополітенівський транспорт – 135 поїздок, на другому тролейбусний - 72 поїздки, на третьому трамвайний - 64 поїздки, далі йшов автомобільний - 45 поїздок та залізничний - 4 поїздки.

З 2000 р. по 2016 р. пасажирські перевезення залізничним транспортом зменшилися на 22 %. У 2017 році продовжилася тенденція щодо зниження кількості перевезень пасажирів залізничним транспортом – 165 млн. осіб, показник кількості перевезених пасажирів скоротився майже в 2,5 рази порівняно з 2016 р. – 389 млн. осіб. У 2019 році залізничним транспортом перевезено 155 млн. пасажирів, що складає 98,1% до показника 2018 року.

Негативно впливає на обсяги пасажирських перевезень залізничним транспортом в Україні неефективні реформи, їх застарілість та затягування, неефективна система управління галуззю, застаріла фінансова модель та система встановлення тарифів, лише частко-

ва модернізація інфраструктури та рухомого складу, хоча їх сьогоdnішній стан вимагає швидкого та повного модернізування, а також зміна напрямів пасажиропотоків тощо.

В зв'язку з нестабільною ситуацією в світі внаслідок пандемії коронавірусу, залізничний транспорт зупинив свій рух з березня 2020 року. Від жорсткого карантину в Україні постраждали переважно пасажирські перевезення. Під час карантину кількість призначених поїздів суттєво зменшилася, а продаж квитків на ці поїзди здійснювався на обмежену кількість місць у вагонах (50% місць), тому збитки АТ "УЗ" збільшаться як мінімум у півтора-два рази (орієнтовно 1 млрд гривень, враховуючи те, що такі перевезення носять соціальний характер, а ціни на них регулюються державою). У 2019 році «Укрзалізниця» перевезла близько 154 млн осіб. Через карантин обсяг пасажирських перевезень скоротиться до 110–115 млн осіб на рік. Крім того, очікується зменшення операційних доходів від перевезення пасажирів на 2,8 млрд грн.

Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності «Укрзалізниці», на яку приходять значні обсяги пасажирських перевезень, є вдосконалення планування перевезень з використанням договірних відносин, які відображають конкретні запити пасажирів. При пасажирських перевезеннях про конкурентоспроможність можна говорити при забезпеченому рівні частоти руху поїздів, регулярності, місткості вантажів та урахування кліматичних та санітарно-гігієнічних вимог. Забезпечення стабільного, прибуткового функціонування транспортної організації шляхом виявлення та максимального задоволення потреб пасажирів є головною метою маркетингу у сфері пасажирських перевезень.

На сьогоdnішній день, для того щоб забезпечити конкурентоспроможність залізничного транспорту і зміцнити його ринкову позицію, залізниці слід активізуватися у нових напрямках, особливо у напрямку нових маркетингових стратегій. Створення центрів-онлайн, котрі будуть зручні для пасажирів, допоможуть залізниці бачити свої недоліки та бажання пасажирів, це допоможе залізниці усунути свої недоліки та працювати більш ефективно. А пасажирів будуть активізуватися та допомагати налагоджувати роботу залізниці своїми зауваженнями та пропозиціями, це буде стимулювати населення користуватися залізничним транспортом, тому що буде розуміння того, що ми в силі покращити роботу залізниці.

Оподаткування готельно-ресторанного бізнесу в умовах кризи карантину

Автор – студентка групи МО1811 Мазур А.С.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т.Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна

Карантин в Україні триває вже півтора року. Обмеження та заборони, спричинені коронавірусною хворобою, змусили багатьох підприємців тимчасово припинити діяльність, або взагалі закритися. Декому вдалося пристосуватися, та навіть збільшити прибутковість бізнесу, але неможливо проігнорувати той факт, що спалах COVID-2019 став гучним ударом для світового та українського готельного ринку. Закриті кордони держав, скасування авіасполучення, обмеження пересування у межах України між областями й абсолютна ізоляція країн одна від одної спровокували купу проблем у готельно-ресторанному секторі. Та якщо ресторани, бари та інші сфери індустрії гостинності мали хоча б невеликий відрізок часу, щоб морально підготуватися до майбутніх наслідків коронавірусу, то на відміну від них готелі зіткнулися з жорстокою реальністю дуже швидко.

Особливість готельного бізнесу – наявність постійних витрат: податки, ремонти, земля, освітлення, охорона, персонал. Підприємства готельного господарства України сплачують 10 основних видів загальнодержавних податків і обов'язкових платежів, а саме [1]: податок на додану вартість; акцизний збір; податок на прибуток підприємства; податок на доходи фізичних осіб; мито; державне мито; плата (податок) за землю; податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; відрахування на соціальні заходи від фонду оплати праці; плата за торговий патент та на деякі види підприємницької діяльності.

Всього за шість карантинних місяців українські готелі та заклади, які надають послуги з розміщення, сплатили податків на понад півмільярда гривень менше, ніж у березні-вересні 2019 року. В свою чергу, ресторани та заклади мобільного харчування скоротили відрахування до бюджетів на 23%, або 535,5 млн. грн. [2]. В час, коли готельно-ресторанний сектор виживає, як може, і намагається зрозуміти, в що вкладати кошти, як зберегти досвідчений персонал і вийти хоча б «в нуль», влада зволікає з підтримкою галузі.

Так, після кризи вперед, як завжди, підуть тільки ті, хто зможе мислити та працювати по-новому, відходити від стандартів і створювати нове; криза навчить нас новим технологіям ведення бізнесу та комунікації з людьми — та це буде абсолютно марно без підтримки уряду. Так, уряд України суттєво пом'якшив зовнішній тиск на бізнес на період карантину за рахунок пільг та знижок, але цього недостатньо для підтримки середнього та малого готельно-ресторанного бізнесу під час карантинних обмежень.

Отже, система оподаткування українських готелів потребує суттєвого удосконалення. Цю роботу слід вести у таких напрямках:

1. Встановити для невеликих підприємств готельного бізнесу податок на додану вартість хоча б удвічі менший, тобто на рівні 10%;
2. Зменшити кількість податків і обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів і позабюджетних фондів з метою зменшення цін на послуги або мобілізації коштів на підприємстві;
3. Знизити стандартну ставку готельного збору, який є дуже дорогим в адмініструванні як для держави, так і для бізнесу.

Удосконалення управління витратами підприємства

Автор – студент групи 8-МО Марченко В.В.
Науковий керівник – к.е.н. , доцент Гненний М.В.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Проблема управління витратами є актуальною практично для всіх підприємств та організацій, незалежно від форми власності, розміру та фінансового стану. Але вона особливо актуальна для підприємств, де витрати достатньо високі, а система управління ними більш складна і ризикована. Нераціональне здійснення їх буде мати особливо велике або вирішальне значення для підприємства як у період здійснення витрат, так і в майбутньому.

Необхідність постійної роботи над вирішенням завдань оптимізації рівня витрат і забезпечення їх стійкої позитивної тенденції призвело до досить великої кількості різноманітних методів управління витратами, а саме: директ-костинг, стандарт-кост, таргет-костинг, кайдзен-костинг, CVP-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз тощо [1].

Аналіз системи управління витратами, виконаний на АТ «Дніпропетровський стрілочний завод» (ДнСЗ), свідчить, що на підприємстві в основному застосовується метод бюджетування витрат.

Складання консолідованого бюджету може бути представлено у вигляді наступних етапів:

Формування бюджету (плану) продажів.

Розрахунок плану виробництва і бюджету закупівель сировини і матеріалів.

Формування бюджетів виробничих витрат, оплати праці у виробництві, витрат при продажах.

Попередній розрахунок прибутків і збитків і руху грошових коштів.

Формування бюджетів кредитних операцій і резервного фонду.

Формування бюджетів розвитку і накладних витрат.

Суттєвий вплив на витрати підприємства надає впроваджена система управління якістю. Вона включає бізнес-процеси входного контролю, якість підготовки виробництва, поопераційний контроль, якість розробки технологічної документації, контроль якості готової продукції, якість підготовки кадрів, ремонту обладнання тощо.

У даній роботі проведено дослідження операційних витрат АТ ДнСЗ за 10 років на основі фінансової звітності [2]. До них входять виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, на збут, інші операційні витрати.

За цей період чистий дохід від реалізації продукції у фактичних цінах збільшився у 2,7 разів, собівартість – у 2,4 разів, а в порівняних цінах (індекс інфляції за 10 років складає – 2,992) чистий дохід зменшився на 10 %, а собівартість – на 20 %. Така тенденція зміни пов'язана зі зростанням рівня рентабельності реалізованої продукції, яка зросла з 54,5 % до 74,6 %, або на 20 %.

Основні чинники, які впливають на величину операційних витрат є обсяг реалізованої продукції, чисельність персоналу, продуктивність праці та рентабельність продукції. Так за 10 років чисельність персоналу на підприємстві зменшилася в 1,8 разів, продуктивність праці за фактичними цінам зросла у 4,9 %, а в порівняних цінах – 1,6 разів.

З метою удосконалення прогнозування витрат були розроблені кореляційно-регресійні моделі залежності питомих операційних витрат від продуктивності праці та рентабельності продукції.

У теперішній час в АТ ДнСЗ з метою підвищення ефективності управління витратами впроваджується метод кайдзен-костин, який є ключовою концепцією системи бережливого виробництва. Це японська філософія, що має на увазі безперервне вдосконалення всіх виробничих процесів і не тільки, а також способу життя і всіх її аспектів.

Основними напрямками вдосконалення управління витратами в рамках «Бережливого виробництва» являються:

1. Оптимізація адміністративних і виробничих площ. Потужність заводу розрахована на 12000 умовних стрілочних переводів, а використовується біля 30 %.

У результаті проведених розрахунків переміщення АУП з урахуванням оптимізації площ на одного працівника може бути вивільнено близько 540 м². Це дозволить забезпечити економію витрат на комунальні послуги: електроенергію і можливості оренди приміщень.

2. Удосконалення діючих норм виробітку, які на підприємстві занижені в порівнянні з фактичними показниками. Оплата праці, при цьому, здійснюється відповідно до плановими даними, а не з фактичними. Середній відсоток переробки, таким чином, становить близько 40%.

3. Організація проведення фотографій робочого дня і хронометражних спостережень використання виробничого обладнання та встановлення внутрішньо змінних втрат робочого часу персоналом, що дозволить підвищити продуктивність праці

4. Обґрунтування норм обслуговування верстатів робочими-багатоверстатниками. На підприємстві наведені норми відповідають мінімальній кількості обслуговуваних верстатів.

5. Організація медичного страхування персоналу з метою підвищення мотивації та стимулювання праці на підприємстві, що буде впливати на зниження плинності кадрів та підвищення.

Таким чином впровадження запропонованих рекомендацій дозволить удосконалити управління витратами АТ ДнСЗ. Подальшому потрібно оцінити їх економічну ефективність.

Список використаної літератури:

1. Пустова І. В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування., переваги та недоліки. Інвестиції: практика та досвід № 11/2013, с. 39-42.
2. Річна звітність / АТ «Дніпропетровський стрілочний завод» . URL: <http://www.dsz.dp.ua/ua/downloads> (дата звернення: 12.05.2021).

Світова проблема оподаткування

Автор – студентка групи МО1811 Міщенко О.Ю.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т.Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

Ще в XVIII столітті Бенджамін Франклін сказав, що в житті немає нічого неминучого, крім смерті і податків. Під час економічної кризи будь-яка держава насамперед удається до “допомоги” населення, збільшуючи або вводячи нові податки. За всю історію цивілізації оподаткування громадян іноді доходило до крайнощів, адже складно інакше пояснити існування податків на вікна, холостяків, бороди, капелюхи, вуха тощо. Специфічні податки зустрічаються і нині. Відкритим лише залишається питання, чи у спробах наповнити державний бюджет за існуючою необхідністю, чи у намаганнях залатати бюджетні дірки безглуздими податковими ініціативами.

Процес оподаткування відбувався завжди. З виникненням найперших держав зборами спочатку обкладалися володіння землею, худобою і працівниками. Але потреби держави росли, а разом з ними виникали все більш дивні податки. Крилатий вислів «гроші не пахнуть» з’явився, коли імператор Веспасіан наказав стягувати в Римі збір за користування громадськими туалетами; в Візантії існував податок на повітря, платити який зобов’язані були власники дорогих будинків, а в Башкирії в XVII столітті був введений податок на колір очей. Сучасне XXI століття: вчені, що отримали Нобелівську премію за видатні досягнення, платять з неї податок. З 1986 року ця премія підпадає під категорію грошових подарунків, який обкладається відповідним податком. Виключення робиться тільки якщо лауреат премії повністю жертвує її на добродійність, або на підтримку будь-якої школи або коледжу, який обере держава.

Як показує вітчизняна практика, щорічні реформи і пропозиції щодо реформ у сфері оподаткування є дивними не тільки в інших країнах світу — це засвідчує і сучасний стан національної податкової системи України. У Верховній Раді вже зареєстрований законопроект, який передбачає обов’язкову реєстрацію всіх домашніх улюбленців, а також диких і бездомних тварин. При цьому документ передбачає введення збору в розмірі 180 гривень за реєстрацію.

У 2010 році тернопільська влада згадала про чинний в ЄС податок на бездітність і запропонувала президенту відродити його. Але якщо тоді податок платили і чоловіки, і жінки, то Тернопільська міська рада вирішила оподатковувати ним тільки представників сильної статі. В результаті, від такого плану щодо вирішення демографічної кризи в країні відмовилися. У 2012 році Державна екологічна інспекція виступила з пропозицією до Верховної Ради ввести екологічний податок для фермерських господарств і громадян, у яких є велика рогата худоба. Аргументом на користь прийняття подібного законопроекту було те, що відходи тваринництва (наприклад, коров’ячий гній) виділяє шкідливі речовини, тим самим завдаючи шкоди навколишньому середовищу. Але все ж опір фермерів, та й сумнівність самої ініціативи, призвело до відмови від ідеї запровадити екологічний податок.

Коли мова заходить про поповнення державного бюджету, який має суттєвий відсоток дефіциту, політики стають достатньо винахідливими. Та на мою думку, головною метою реформ будь-якої країни у сфері оподаткування завжди повинно бути створення міцного ґрунту для економічного зростання за рахунок вивільнення підприємницького потенціалу та сприяння реалізації конкурентних переваг країни, а ні в якому разі не бажання безкінечно наповнювати державний бюджет на сумнівні потреби.

Підвищення мотивації персоналу на основі вартісно-орієнтованого управління

Автор – студентка групи 753-М Скубченко Д. О.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Марценюк Л. В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Активізація конкурентної боротьби на транспортному ринку між залізничним, авіаційним та автомобільним транспортом вимагає впровадження більш ефективних методів організації основних бізнес-процесів, зокрема, в сфері підвищення ефективності використання трудового потенціалу транспортних підприємств. На сьогоднішній день для АТ «Укрзалізниця» є вкрай важливим покращення системи мотивації персоналу, яка прямим чином впливає на конкурентоздатність підприємства, його подальший організаційний розвиток, стан фінансового потенціалу та капіталізації Товариства. Виходячи з практики європейських країн, можна побачити, що система мотивації персоналу в розвинутих країнах є гармонійним поєднанням матеріального стимулювання та соціальних гарантій, що формує високопродуктивний трудовий потенціал підприємств із високим рівнем економічного добробуту найманих працівників та їх соціальної захищеності. Наприклад, в Японії до мотиваційних важелів можна віднести синтезовану систему матеріального стимулювання, що поєднує елементи традиційної трудової тарифікації працівників та соціальні пільги. Основною відмінною рисою японської моделі стимулювання праці є сприяння випередження зростання продуктивності праці персоналу по відношенню до зростання рівня життя населення в країні, що головним чином стимулює зростання підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. При цьому, система стимулювання будується за чотирма показниками – вік, стаж, професійний розряд і результативність праці. Слід відзначити, що вік і стаж в такій системі стимулювання праці є вихідною базою для формування традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці спрямовані на визначення величини трудової тарифної ставки. Американська модель мотивації праці передбачає заохочення підприємницької діяльності працівників. Так, в США використовуються різні модифікації погодинної та відрядної системи оплати праці з нормованими завданнями, доповнені різноманітними формами преміювання. Наприклад, з метою покращення мотивації персоналу на підприємствах США використовуються грошові виплати за виконання поставлених завдань або премії за системою «PayforPerformance». Так, винагорода працівника залежить від індивідуальних та групових результатів, що в свою чергу сприяє підвищенню продуктивності праці робітників на 5–49 %, а доходів – на 3–29 %. У Німеччині, де соціальна справедливість і солідарність є запорукою суспільного консенсусу, тарифні ставки та посадові оклади, як елементи матеріального стимулювання, залежать від продуктивності та ступеня складності праці, кваліфікації працівника. Також в цій країні досить налагоджена система соціальних програм для найманих робітників, до якої, зокрема, входить соціальне страхування: пенсійне страхування за віком, інвалідністю, у зв'язку зі смертю працівника; медичне страхування; страхування з безробіття; страхування по догляду за хворим і страхування від нещасного випадку. Якщо розглядати систему мотивації персоналу в Україні в розрізі високорозвинутих країн, то слід підкреслити, що наразі матеріальна мотивація в країні превалює над соціальною. Зокрема, Міжнародна організація з праці відзначила, що мінімальна заробітна плата в Україні є найнижчою національною ставкою мінімальної заробітної плати в Європі. Якщо, наприклад, в Німеччині мінімальна заробітна плата складає 1584 євро, Польщі – 611 євро, Литві – 607 євро, то в Україні – трохи більше 150 євро. Звісно, така ситуація на ринку праці гальмує ефективність трудової діяльності персоналу на підприємствах та поглиблює проблему низької продуктивності праці на підприємствах, плинності висококваліфікованих кадрів. Тому, спираючись на досвід високорозвинутих країн, вкрай важливим для України є перейняття

їх досвіду в сфері покращення мотивації персоналу на підприємствах та найбільш ефективному використанні трудового потенціалу організацій. З урахуванням сучасної тенденції ускладнення конкурентної боротьби в сфері пасажирських перевезень між транспортними підприємствами, одним із головних завдань АТ «Укрзалізниця» є запровадження мотиваційної політики в області кадрового управління на основі вартісно-орієнтованого управління (VBM — Value-based management). При реалізації VBM місією національного перевізника стане не просто отримання максимального прибутку, як показник, відображений у бухгалтерській звітності, а максимізація акціонерної вартості Товариства, шляхом виробництва дохідності, що перевищує вартість капіталу. Така стратегія організаційного управління є найбільш ефективною в умовах розвитку інфляційних процесів, зростання ризиків та альтернативних витрат, а також є необхідною для забезпечення стійкого фінансового потенціалу Товариства та зростання його капіталізації. Зокрема, така модель управління бізнесом досить поширена на Заході, де більше 75% німецьких, ірландських, швейцарських компаній, а також 65% британських підприємств вже повністю її впровадили в своє організаційне управління. При вартісно-орієнтованому управлінні мотиваційна винагорода персоналу передбачає взаємозв'язок між цільовими критеріями управління чистою вартістю та винагородою співробітників. Зокрема, розробляється система індикаторів для кожного структурного підрозділу (EVA, MVA, SVA, CVA, ROI, RONA, ROIC, CFROI, ROS), яка характеризує ефективність його роботи протягом звітного періоду та впливає на цільове значення винагороди співробітників. Якщо за скоригованою методикою оцінки результативності роботи компанії на засадах вартісно-орієнтованого управління інтегральний показник вартісно-орієнтованого управління Товариства сягає сумарно лише 30 балів, то це свідчить про незадовільний рівень VBM та передбачає підвищення адміністративної відповідальності персоналу, якщо від 30 до 60 балів – система мотивації формується поєднанням матеріальної та адміністративної мотивації співробітників, якщо від 60 балів – персонал отримує матеріальну мотиваційну винагороду, зокрема, шляхом участі у прибутках підприємства за звітний період. Застосування вартісно-орієнтованого управління в організаціях досить поширено у Великобританії, де між підприємцями і робітниками сформовані партнерські відносини, які передбачають активну участь персоналу у власності, прибутку і прийнятті рішень на підприємствах. Основною відмінною рисою мотивації праці у Великобританії є можлива виплата відповідної частки від прибутку підприємства на додаток до встановленої зарплати. При цьому, розрізняють участь у прибутках, участь у чистому доході, участь в обороті або утвореній вартості, трудову пайову участь, чисто трудову участь. До того ж, існує дві модифікації системи оплати праці, що залежать від прибутку: грошова і акціонерна, що припускає часткову оплату у вигляді акцій. Найбільш ефективною системою оплати праці в цій країні можна відзначити трудову пайову участь, за якої працівник може отримати дохід за трьома напрямками: основна заробітна плата, частка від участі в прибутку на основі праці, частка від прибутку на основі вкладеного ним капіталу. Отже, передовий досвід розвинутих країн в сфері підвищення мотивації персоналу показав ряд переваг ефективного поєднання матеріальної та соціальної складової в системі мотивації працівників. Крім цього, важливо зазначити, що сьогодні одним з перспективних напрямків формування сталого кадрового потенціалу на підприємстві є запровадження вартісно-орієнтованого управління, яке передбачатиме більш ефективне використання наявних трудових ресурсів із одночасним зростанням капіталізації підприємства. Тому, спираючись на вищезазначене, можна підкреслити необхідність впровадження VBM в стратегію розвитку кадрового потенціалу АТ «Укрзалізниця», що стане вагомим чинником для покращення фінансово-господарських результатів перевізника, зростання вартості акцій та покращення інвестиційної привабливості в довгостроковій перспективі.

Сучасний тайм-менеджмент

Автор – студентка групи МО1811 Турлюн.Я.Г.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т.Ю.

Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

За кожен хвилину сучасної людини ХХІ століття змагаються дві потужні сили. Перша – це тотальна зайнятість, як ознака сучасної ділової культури. Вона полягає у постійних дедлайнах, діловому листуванні, безкінечних списках справ для вирішення. Філософія сучасної ділової людини говорить: хочете відповідати вимогам сучасного ділового світу, мусите заповнити кожен свою хвилину продуктивністю. Друга сила, що змагається за наш дорогий час – мобільні застосунки, соціальні мережі, ігри та інші джерела контенту, які безкінечно поповнюються та відволікають людини, а інколи затягують на весь день. Як ефективно використати час та зробити свій день продуктивним? У цьому нам допоможе система раціонального та ефективного використання часу – тайм менеджмент.

Тайм-менеджмент – це сукупність методів організації часу для виконання завдань та проєктів. Він спрямований на збільшення продуктивності та якості виконаної роботи і веде до збільшення ефективності діяльності як окремого працівника, так і організації загалом. Принципи тайм-менеджменту широко використовуються у комерційних сферах діяльності, адже чим вища продуктивність праці, тим більші прибутки може отримувати організація. Тому найбільш широко це питання висвітлюється з позицій управління підприємством та персоналом. Спочатку тайм-менеджмент почав використовуватись як управління особистим часом. Якщо проаналізувати біографії відомих людей, досить часто знаходимо інформацію про планування особистого часу та пошук ними найбільш ефективної організації роботи для збільшення власної продуктивності. Згодом це поняття перейшло до сфери управління персоналом [2, с. 11].

Тайм-менеджмент як самостійна частина менеджменту виокремився в 70-х роках ХХ ст. На винахід терміну претендує компанія Time Management International. Засновник компанії Клаус Меллер, в 70-ті роки винайшов Time Manager – блокнот-щоденник, який є прототипом сучасного органайзера. Сьогодні тайм менеджмент використовується практично в усіх сферах людської діяльності і допомагає ефективно організувати свої робочі процеси.

За сферою використання, виділяють особистісний тайм-менеджмент та професійний. Особистісний тайм-менеджмент використовується у повсякденному житті для планування особистих справ та власного життя. Використовуючи принципи тайм-менеджменту, можна спланувати життя як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. У професійній діяльності тайм-менеджмент можна класифікувати на персональний (індивідуальний) - діяльність кожного окремого працівника, та корпоративний (командний) – діяльність колективу, направлена на досягнення певної цілі.

Керівники промислових та торговельних підприємств організують тренінги та семінари, на яких працівники отримують навички використання різноманітних прийомів тайм-менеджменту. Послуги корпоративного менеджменту пропонуються різними консалтинговими фірмами, які надають замовнику консультації та розробки по створенню цілісного регламенту організації, проте в Україні не більше 15% організацій користуються такими послугами [3, с. 56]. Тайм-менеджмент використовується для збільшення ефективності та продуктивності праці, що у комерційних організаціях веде до збільшення прибутків, тобто успіху. Одним із найбільш ефективних прийомів тайм-менеджменту вважається матриця Ейзенхауера, 34-го президента США. Його методика полягає в тому, що усі завдання поділяються на 4 групи: перша – термінові та важливі; друга – нетермінові,

але важливі; третя – термінові, але не важливі; четверта – не термінові й не важливі. З огляду на те, до якої групи належить те чи інше завдання, визначаються порядок дій, направлених на вирішення цих завдань.

Також часто фахівці тайм-менеджменту користуються такими принципами розподілу часу: принцип Парето (80:20), пропорція Лотаря Зайверта (60:20:20), пропорція (15:20:65) заснована на ABC методі. Принцип Парето в загальному формулюється так: «20% зусиль дають 80% результатів, а інші 80% зусиль дають 20% результатів». За пропорцією Лотаря Зайверта на 60% часу необхідно планувати основні завдання, 20% займають непередбачувані завдання, 20% часу необхідно витратити на саморозвиток. За методом ABC - на 15% часу припадає виконання найважливіших завдань – «А», 20% часу йде на виконання другорядних завдань – «В», 65% часу витрачається на додаткові та непередбачувані справи – «С».

Отже, для того аби досягти успіху у найкоротші терміни, збільшити власну ефективність, необхідно використовувати різноманітні методи менеджменту, серед яких вагоме місце належить тайм-менеджменту, адже використання таких прийомів веде до якісного управління персоналом, проектами та організації загалом.

Список використаної літератури

1. Кнапп Д. Знайти час = Make time : Як щодня фокусуватися на тому, що справді важливо / Д. Кнапп, Д. Зерацкі. – Київ : Yakaboo Publishing, 2020. – 303 с.
2. Коваленко, В. Використання тайм-менеджменту в бібліотеці / В. Коваленко // Бібліотечний форум : історія, теорія і практика. – 2020. – № 4. – С. 11-13.
3. Скібіцька Л. І. Тайм-менеджмент : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька. – Київ : Кондор, 2009. – 525 с.

**Створення служби контролінгу на підприємстві
як ефективний засіб пошуку слабких місць**

Автор – студентка групи МО2026 Ніколаєва К. А.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Марценюк Л. В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

На сьогоднішній день в умовах жорсткої конкуренції за охоплення більшої цільової аудиторії між суб'єктами господарювання все більшого значення набуває формування ефективного управління та забезпечення стійкого розвитку підприємств всіх форм власності. Складні ринкові умови функціонування підприємств, що проявляються у мінливому зовнішньому середовищі, в динамічному розвитку інноваційних технологій та поширенні інформаційних потоків, потребують застосування контролінгу як сучасної концепції ефективного управління. Саме застосування системи контролінгу в організаціях в сучасних умовах господарювання є необхідною передумовою для максимізації прибутку підприємства, зростання вартості організації та цінності її капіталу за оптимальним рівнем ліквідності. Контролінг як окрема складова бізнес-процесів на підприємстві виступає важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності організації в охоплених нею сегментах ринку. За рахунок своєчасного інформаційного забезпечення процесів планування, аналізу та контролю витрат на підприємстві, регулювання його операційної діяльності, функціональних підрозділів, а також здійснення програми превентивних заходів на всіх рівнях управління, контролінг сприяє масштабній модернізації виробництва, виявленню та використанню резервів виробничої потужності та ефективному прийняттю управлінських рішень щодо реалізації місії, стратегії розвитку підприємства. Тобто, запровадження контролінгу на підприємствах, що функціонують наразі в умовах глобалізації економічних зв'язків та поглиблення конкурентної боротьби за більш ефективне позиціонування бренду на ринку, є одним із стратегічно важливих елементів інноваційної політики з удосконалення управлінської діяльності підприємств різних форм власності та організаційно-правових форм. Особливого значення набуває необхідність використання контролінгу суб'єктами господарювання за низького рівня ліквідності, платоспроможності та рентабельності підприємства, що в свою чергу можна усунути через реалізацію превентивного аспекту контролінгу, а саме: застосування діагностування фактичного техніко-економічного, фінансового стану організації в порівнянні з плановим, та виявлення тенденцій та закономірностей розвитку господарської діяльності підприємства. У межах управління стійким розвитком виробничого потенціалу підприємства контролінг реалізується через виконання наступних функцій:

1. Методична – розробка системи оціночних та порівняльних показників оцінки діяльності підприємства; системи обліку та управління витратами; системи операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та системи управлінської звітності.

2. Планування – складання та координація планів, бюджетів для визначення основних стратегічних завдань розвитку підприємства.

3. Комунікаційна – підготовка та розподіл інформації між внутрішніми та зовнішніми користувачами.

4. Контрольна – своєчасний моніторинг досягнутих економічно-виробничих показників для забезпечення достовірності облікових даних.

5. Управлінська – забезпечення керівництва різних ланок управління об'єктивною та повною інформацією щодо результатів господарської діяльності підприємства для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень та розробки їх альтернативних варіантів.

Реалізація вищезазначених функцій контролінгу є вкрай необхідним для якісної функціональної взаємодії між функціями менеджменту та орієнтації їх на стратегічний розвиток організації з урахуванням більш гнучкої реакції підприємства на зміни складових зовнішнього середовища та більш ефективної адаптації до ринкових змін. При цьому, слід зазначити, що контролінг як цілісна система складається з стратегічного та оперативного контролінгу, які різняться між собою за методами, цілями та інструментами їх досягнення. Стратегічний контролінг має на меті досягнення довгострокової конкурентної переваги підприємства, тому об'єктами контролю є цілі, стратегії, сильні та слабкі сторони підприємства, ризики діяльності на ринку. Для забезпечення довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку використовують такі методи стратегічного контролінгу, як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, функціонально-вартісний аналіз, портфельний аналіз, аналіз сценаріїв, функціонально-вартісний аналіз, портфельний аналіз тощо. Що стосується оперативного контролінгу, то він орієнтований на короткострокові цілі діяльності підприємства та зосереджений на контролі рентабельності, ліквідності та продуктивності організації. Оперативний рівень контролінгу передбачає застосування портфоліо-аналізу, системи збалансованих показників, бюджетування, ABC-аналізу, GAP-аналізу та інше.

Стратегічна та оперативна контролінгові системи дозволяють знизити витрати підприємства за рахунок виявлення невиправданих затрат трудових та фінансових ресурсів, побудувати контрольну інформаційну систему, яка дасть можливість заздалегідь передбачувати відхилення основних виробничо-економічних показників від економічно необхідного встановленого рівня. Це в свою чергу здатне підвищити ефективність процесу виробництва на 30% та управлінську ефективність – на 25%. У межах контролінгу формуються показники фактичної та прогнозованої оцінки економічних результатів діяльності підприємства та його виробничих ланок. На основі методичної та інструментальної бази підтримки реалізації основних функцій менеджменту, контролінг збільшує ефективність прийняття управлінських рішень щодо ціноутворення, нарощування чи скорення виробничої потужності, удосконалення процесів управління витратами тощо. В залежності від розміру підприємства, його трудового та фінансового потенціалу та організаційної структури управління, виділяють різні підходи щодо організації контролінгу: 1. Створення власного відокремленого підрозділу контролінгу – в основному самостійна система контролінгу створюється на середніх та великих підприємствах зі складною внутрішньою організаційною структурою, із значною диверсифікацією діяльності та охопленням значної частки ринку в декількох сегментах. Основними перевагами наявності власного підрозділу контролінгу є: високий рівень орієнтації співробітників у сфері галузевих особливостей бізнесу; збереження досвіду превентивного управління всередині компанії; формування «майданчика» для професійного зростання тощо. 2. Аутсорсинг – забезпечення виконання всіх або частини управлінських функцій організації сторонніми фахівцями, які є спеціалізованою компанією з надання аутсорсингових послуг або зовнішніми незалежними консультантами. 3. Косорсинг – поєднання здійснення контролінгу відповідною службою на підприємстві та залучення експертів спеціалізованої організації або зовнішніх консультантів. Так, косорсинг ефективно використовувати на підприємствах із чисельністю працівників 200-1000 осіб, де через складну структуру управлінського апарату та виробничого процесу, тісні комунікаційні зв'язки між окремими службами, є потреба використовувати консалтингові та аутсорсингові послуги для більш ефективного виконання контролінгу на окремих ділянках виробництва, управління, планування та обліку виробничих процесів. Отже, запровадження контролінгу на підприємствах в сучасних умовах глобалізації та інтеграції виробничо-економічних зв'язків між суб'єктами господарювання є вкрай необхідним для ефективного управління витратами виробництва, підвищення продуктивності праці персоналу та рентабельності виробництва.

Управління проектом відкриття нового міського пасажирського маршруту громадського транспорту

Автор – студент групи УП2026 Гайдук А.Л.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Задоя В.О.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

У сучасних умовах, міський громадський пасажирський транспорт є одним з життєво-необхідних елементів, що дозволяє вирішувати широкий спектр повсякденних соціальних, економічних, політичних, побутових та культурологічних проблем в умовах неухильних тенденцій розвитку цивілізації. Схожа різноманітна функціональність громадського пасажирського транспорту породжує ряд складних соціально-економічних проблем, а його стабільна робота та розвиток є складними і важливими проблемами транспортного комплексу будь-якої країни.

Сфера міського пасажирського транспорту продовжує змінюватися: активно розвивається споживчий ринок, зростає кількість приватних підприємств і комерційних маршрутів, трансформується характер взаємодії учасників перевезень. Ці зміни вимагають оновити механізм управління галуззю. Мета дослідження – процес організації та відкриття нового пасажирського маршруту руху громадського транспорту, як проектної роботи.

Об'єкт дослідження – процес дослідження, оцінки існуючої транспортної мережі, визначення слабких місць, організації та відкриття нових маршрутів руху транспорту.

Предметом дослідження є методи та прийоми управління проектом при організації та відкритті нового міського пасажирського маршруту руху громадського транспорту.

. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючий наявний стан транспортної мережі, проаналізувати основи та перспективи відкриття нового пасажирського маршруту, існуючі в наявності ресурси, виявити недоліки та запропонувати шляхи удосконалення роботи;
- розробити концепцію та провести проектний аналіз;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час його реалізації;
- здійснити структурування проекту, зокрема, побудувати WBS, OBS, визначити матрицю відповідальності проекту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформувати відповідні документи;
- розробити систему управління проектом.

Для цього застосовувались аналітичні методи; метод аналізу літературних даних при дослідженні сутності формування портфелю проектів, експертних оцінок при аналізі альтернативних проектів, метод економіко-математичного моделювання при розробці проекту.

Висновок. В результаті проведених досліджень проаналізовано проблеми та перспективи пасажирського транспорту в Україні, представлено характеристику процесу відкриття нового пасажирського маршруту, учасників ринку послуг з пасажирських перевезень. А також, обґрунтована концепція проекту, що включає формулювання задуму проекту з урахуванням альтернативних шляхів досягнення результату, проведено SWOT-аналіз, визначено концептуальну сутність, проведено аналіз характерних особливостей проекту, аналіз зацікавлених сторін проекту, проектний аналіз та прийнято рішення щодо прийняття проекту.

Управління проектом, створення та розвиток логістичної компанії

Автор – студент групи УП2026 Мельник І.В.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Гордєєва І.О.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Логістика є важливою сферою для України. Ефективна торговельна і транспортна логістика є ключовими для розвитку конкурентоспроможності країн у всьому світі. Логістика особливо важлива для України, де міжнародна торгівля складає значну частину ВВП. Розташування України на перетині магістральних транспортних шляхів з Європи до Азії та від скандинавських держав до регіону Середземномор'я створює унікальні можливості для розвитку послуг у сфері транзиту. Розвиток транспортного сектора України є також невід'ємною частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (УА). Незважаючи на важливість та потенціал у сфері логістичних послуг, транспортні потужності в Україні використовуються недостатньо, інфраструктура та послуги, доступні вантажовідправникам і постачальникам логістичних послуг, є нижчими від стандартів, наявних у країнах ЄС, а витрати на логістику, з якими стикаються кінцеві користувачі, високі.

Мета дослідження - створення нової компанії на ринку логістичних послуг України, який надає відповідні послуги з високою якістю та за відповідними стандартами.

Об'єкт дослідження – процес створення нового постачальника послуг на ринку транспортної логістики.

Предметом дослідження є методи управління, концепції при створенні нової транспортної компанії, види послуг які буде надавати компанія та безпосередньо на ринку.

Методи дослідження. Застосовані загальнонаукові та спеціальні методи досліджень, а саме: системний аналіз, процесний підхід, прогнозування, евристичні методи пошуку нових ідей, SWOT-аналіз. Зокрема, здійснено дослідження існуючого стану та перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні.

Серед методів та засобів проектного менеджменту для розв'язання досліджуваної проблеми застосовувалися методи аналізу та управління ризиками проекту тощо.

Ціллю даного проекту є створення та розвиток логістичної компанії в умовах важкої ситуації на ринку перевезень України, забезпечення безперервного надання якісних логістичних послуг клієнтам та виконання компанією поставлених цілей щодо розвитку підприємства.

Продуктом проекту є постачання логістичних послуг, що здійснює діяльність на ринку транспортних перевезень.

Фінансування проекту передбачається з двох джерел:

Інвестором.

За рахунок кредитних надходжень.

В результаті проведених досліджень проаналізовано проблеми та перспективи ринку перевезень. Проведено аналіз ринку перевезень України та Європи. Також проаналізовано проектні альтернативи щодо створення даного підприємства в умовах ситуації на ринку перевезень.

Список використаної літератури

1. Ковальська Л.Л. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення// Л.Л. Ковальська, В.І. Циганюк, Луцький національний технічний університет. – Випуск 10 (38). – Луцьк, 2013. - С.87-97.
2. Васильців Н.М. Передумови та тенденції розвитку глобальної логістики / Н.М.Васильців // Логістика : [зб. наук. пр.] / відп. ред. Є. В. Крикавський. - Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2010. - С. 267-274.

Керівництво у системі підприємницької діяльності України

Автор – студентка групи МО1811 Міщенко О.Ю.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т.Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна

В наш час в нашій країні все більш прискорюються темпи зростання соціально-економічної важливості підприємництва, за рахунок євроінтеграції та глобалізації господарських процесів. Воно охоплює достатньо широке коло питань, в якому економіка і "мистецтво" управління тісно пов'язані між собою. Саме ж керівництво є окремим випадком управління, і відіграє не останню роль у системі підприємницької діяльності України. Тільки по-справжньому гідний керівник, який точно знає, що він повинен робити, зможе не допустити занепаду підприємства в умовах сучасної економічної нестабільності і разом з тим захопити більший сегмент ринку споживачів, відданих клієнтів.

Повноваження керівника визначають його компетенцію у межах будь-якої організації, і вони ж окреслюють коло його підлеглих. Однак реальна влада керівника залежить від його особистих якостей, найбільше - від вміння знаходити спільну мову з будь-якою людиною та ефективно впливати на неї. І щоб впливати, на багатьох українських підприємствах керівники досить часто вдаються до влади примусу, і, на жаль, такі випадки непоодинокі. Покарання підлеглих може зашкодити задоволенню їх певних суттєвих потреб, спричинити вагомі неприємності, чи взагалі - бути причиною їх звільнення за "власним" вимушеним бажанням. Українські організації найчастіше свідомо втрачають спеціалістів, не бажаючи йти на компроміс, і після вони вимушені шукати роботу здебільшого за кордоном, де їх знання будуть відповідним чином оцінені поважним ставленням і прийнятною грошовою винагородою.

Нове управлінське мислення потребує і наполягає на тому, щоб підлеглими керували не формальні начальники, а лідери, які б в колективі користувалися неформальним авторитетом. Адже з лідером колектив перетворюється на справжню команду, в якій люди завзятіше і відповідальніше виконують доручену роботу, отримують від неї більше приємних емоцій, що позитивно впливає на соціально-психологічний клімат, продуктивність праці, і в подальшому - доходи організації.

Отже,

- Справжньому керівникові повинні бути притаманні діловитість, професіоналізм, ініціативність, відповідальність, творчість, масштабне мислення, вміння вирішувати «нестандартні» завдання, працювати з людьми. Натомість особистий ризик, реакції на фінансові можливості, бажання довго і завзято працювати зовсім не обов'язково свідчать про спроможність тієї ж людини ефективно керувати людьми.
- Оптимальне керівництво є результатом раціонального використання виробничого підприємницького потенціалу.
- Потреба суспільства у справжніх керівниках ніколи не знижується. Високих особистих та загальних результатів організації здатний досягти нині лише той керівник, який є лідером серед підлеглих. В сучасних умовах ця потреба почала відчуватися особливо гостро.
- Важливо, щоб у керівництві була присутня наявність послідовників і спільної мети, на досягнення якої будуть направлені сумісні зусилля.

Антикризовий менеджмент банку

Автор – студентка групи БО 1811 Кошман В. А.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т. Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Зміни, що відбуваються в економіці України, кардинально впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи, яка повинна бути динамічною і конкурентоспроможною. На цьому етапі розвитку економіки головним завданням, яке намагаються вирішувати державні органи, банки і комерційні організації, є оцінка фінансової стійкості банків.[1]

Антикризовий менеджмент – це процес підготовки та управління будь-якими руйнівними або неочікуваними надзвичайними ситуаціями, які впливають на діяльність підприємства, зацікавлені сторони, працівників, клієнтів та дохід. Антикризове управління – важлива складова зв'язків з громадськістю.

Антикризове управління діяльністю банком зазвичай визначається як набір відповідних методів, прийомів та управлінських дій, спрямованих на виявлення, попередження та подолання кризових явищ та ситуацій для того, щоб у подальшому забезпечити стабільну беззбиткову діяльність банківських установ. Тому метою антикризового управління є усунення внутрішніх причин кризи та забезпечення готовності банку до нових випробувань, метою відновлення нормального стану [2].

В сучасних умовах в банківській практиці існує два підходи до розуміння антикризового менеджменту:

- перший підхід впливає з вузького розуміння поняття: «управління виходу банку з кризи»
- другий трактується як комплекс заходів, спрямованих запобіганню кризи, а також організацію і проведення робіт для виведення банку з кризової ситуації.

Організація антикризового менеджменту банку базується на наступних припущеннях:

1. Кризи в банках можна передбачати, очікувати і викликати, а також до певної міри їх можна відсувати або прискорювати.
2. До криз можна і необхідно готуватися.
3. Кризові процеси можуть бути до певної межі керовані і контрольовані.
4. Управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду.
5. Управління процесами виходу з кризи здатне мінімізувати його наслідки:
 - у зв'язку з цим виділяють наступні види антикризового управління: випереджаюче антикризове управління, яке покликане прогнозувати і запобігати розвитку кризи;
 - управління в умовах кризи, спрямоване на стабілізацію нестійкого стану;
 - управління процесами виходу з кризи, метою якого є мінімізація втрат і упущених можливостей.

Таким чином, антикризове управління в широкому сенсі розуміння передбачає специфічну діяльність, що включає в себе підготовчу, профілактичну роботу та роботу в умовах кризи і виходу з нього. Управління процесами виходу з кризи здатне мінімізувати його наслідки [3].

На рівні державного регулювання методи банківського антикризового управління мають бути направлені на:

- впорядкування та оновлення нормативної бази;
- перегляд монетарної та фінансової політики НБУ;
- введення тимчасової адміністрації в більшу кількість банків;

- фінансове оздоровлення банків;
- сприяння інноваційній активності та діяльності по реорганізації найбільш економічно нестійких банків;
- розробка та впровадження системи депозитного страхування (за прикладом досвіду США).

Одним з методів антикризового управління, який набув останніми роками значної популярності у світовій банківській практиці, є стрес-тестування. Він полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактору – валютного курсу, процентної ставки тощо, а поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями. Стрес-тестування дає уявлення про наявні несприятливі сценарії, пов'язані із різними ризиками, та розмір капіталу, необхідний для поглинання збитків у випадку настання шокового сценарію.

Кожен банк може розробити власну процедуру проведення стрес-тестування та запровадити свої моделі для аналізу впливу різних факторів ризику на фінансовий результат з урахуванням індивідуальності ризикового портфеля та специфіки своєї діяльності. Ураховуючи те, що в сучасних умовах спостерігається швидке поширення кризових подій та прискорений розвиток екстремальних ситуацій, банкам доцільно здійснювати оперативне стрес-тестування. Тому впровадження методики стрес-тестування для кожного банку окремо повинне стати об'єктивною необхідністю, а не обов'язковою нормою НБУ [4].

Одним із найважливіших фінансових методів антикризового управління діяльністю банків є реструктуризація фінансових активів та робота з проблемними кредитами, що в свою чергу передбачає: диференційований підхід до позичальників залежно від їхнього фінансового стану, дисципліни погашення боргу, терміну, що залишився до кінця строку погашення, а також бажання самого клієнта вести діалог із банком-кредитором; моніторинг платіжної дисципліни і фінансового становища позичальників; реструктуризація боргів на внутрішньому та зовнішньому ринках; реалізація заставленого майна; звільнення банку від "токсичних" активів шляхом продажу колекторським агентствам та іншим кредитним установам із дисконтом; використання усіх можливих механізмів реструктуризації фінансової заборгованості: розстрочка виконання грошових зобов'язань; перегляд розміру процентних ставок та інших умов кредитного договору; відстрочка виконання окремих зобов'язань; залучення нових інвестицій; передача права власності на майно боржника кредиторю; конвертація боргу в статутний капітал; реорганізація та структурування бізнесу; зміна керівництва боржника чи структури корпоративного управління боржника, а також надання нового фінансування[5].

1. Проблеми і перспективи розвитку банків та небанківських фінансових установ у сучасних умовах 112 issn 2221-755x вісник університету банківської справи 2018 № 3 (33)

2. Афанасьєва о. Б. Антикризове управління банківською діяльністю в Україні : автореф. Дис. На здобуття наук. Ступеня канд. Екон. Наук : спец. 08.00.08 — гроші, фінанси і кредит / о. Б. Афанасьєва. — суми : дзнз «уабс нбу», 2016. — 23 с.

3. Организация антикризисного управления в банке [електронний ресурс] – режим доступу: https://studme.org/1213060923588/ekonomika/organizatsiya_antikrizisnogo_upravleniya_banke

4. Чуб п. М. Антикризове управління у банківській діяльності / п. М. Чуб // фінанси, облік і аудит : зб. Наук. Пр. – 2012. – вип. 20. – с. 203-211.

5. Сучасні методи антикризового управління фінансовою діяльністю банку б. І. Пшик. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5961>

Сучасні соціально-психологічні методи менеджменту в умовах пандемії

Автор – студентка групи МО1811 Жигаліна Д. Є.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т. Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна

На початку 2020 року у світі поширився новий штам вірусного захворювання COVID-19 (коронавірус), що згодом переріс у пандемію. Ця подія досить негативно відбивається на світовій економіці. Особливо від цього страждає малий та середній бізнес.

В Україні 17 березня 2020 року вступив у дію Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)», який певною мірою обмежив роботу підприємств або і зовсім зупинив її. У свою чергу для підтримки бізнесу з боку держави було застосовано антикризові заходи, а саме впровадження певних захисних механізмів, таких як зменшення податкових санкцій, подовження строку сплати заборгованостей перед державою та кредитно-фінансовими установами і т.п. Та для повноцінного функціонування підприємства цього не достатньо. На мікрорівні керівник повинен діяти рішуче та вчасно зреагувати на проблему, сформувати групу фахівці для встановлення першочергових задач та знаходження найбільш оптимального варіанта їх вирішення. Та основним його завдань є складання плану антикризових заходів та забезпечення їх реалізації. Це дозволять мінімізувати збитки, зберегти провідних фахівців, надійних постачальників та потенційних клієнтів компанії. Колектив підприємства є одним з головних ресурсів. Для його збереження менеджер має бути хорошим психологом, адже він повинен налагодити зв'язок та знайти окремий підхід до кожного з підлеглих. Особливо це актуально у часи пандемії коли працівники відчують не тільки загрозу здоров'ю але і економічну незахищеність та невпевненість у майбутньому. Проблеми, які потребують нагального вирішення в даний час найчастіше пов'язані з місцем роботи та фінансовим забезпеченням. Ці проблеми виникають як з особистих причин робітника так і незалежно. У такому випадку завданням менеджера є сформувати можливі альтернативи вирішення даних проблем, які задовольнятимуть обидві сторони. До незалежних проблем можна віднести:

1. Заборона масових зборів (тобто великі офіси не можуть вміщати в себе ту кількість працівників як до обмежень).
 2. Неможливість оплачувати комунальні послуги та оренду приміщень.
- У такому разі компанія має забезпечити працівника ресурсами для віддаленої роботи або як альтернатива - надати відпустку.
3. Розформування відділу через недостатнє фінансування або неактуальності даного виду послуг . Для збереження фахівців можна запропонувати місце у другому відділі, тобто перепрофілюватися.

Особисті проблеми, які можуть виникнути у працівника:

1. Віддалене місце проживання. Деякі маршрути громадського транспорту відмінюють у зв'язку з карантинном. У такому разі компанія може забезпечити робітника транспортом, надати ресурси для віддаленої роботи (якщо це можливо) або ж надати відпустку.
2. Закриття навчальних закладів для дітей. Також досить поширена проблема, коли немає з ким залишити вдома дитину. У такому разі альтернативою може бути віддалена робота, або ж відпустка. Отже, менеджмент в кризовій ситуації не має суттєвих відмінностей від управління підприємством за нормальних умов. Але однією з головних рис менеджменту під час кризи є уміння менеджера швидко реагувати на зміни, приймати ризик та планувати наступні кроки в короткий строк. Тому доцільно буде в існуючу структуру управління додати посаду антикризового менеджера, завданням якого буде постійний моніторинг та аналіз ринку і у випадку настання кризових ситуацій допоможе головному менеджеру скласти план заходів та адаптувати підприємство до нових умов діяльності.

Удосконалення менеджменту послуг

Автор – студентка групи МО1811 Прасолова А.О.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т.Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені ак. В. Лазаряна

Ми живемо у час «нестабільної економіки» і кожен з нас не уявляє, що приготував нам завтрашній день. Зараз на нас обрушилася економічна криза: війна на Донбасі, смертельна хвороба COVID-19, зміна правлячого уряду, який ще не достатньо налагоджений і не може прийти до тієї «одної думки».

Кожний бізнес, великий, середній чи малий, кожний підприємець, кожна людина, яка просто ходить на роботу і заробляє кошти для сім'ї - отримали нещадний удар.

До уваги хочу взяти малий бізнес, який, як на мою думку, майбутнє нашої країни і нашої економіки. Адже його створюють, як правило, люди, будемо так називати, молодшого віку. В них багато ідей, вони тільки закінчили вищі навчальні заклади, в них стільки амбіцій, емоцій, думок, жага до найвищого і чогось недосяжного. Тому їх бізнес має те, чого не мають підприємці зі стажем 20-30 років і навіть більше.

На початку весни 2020 року уряд об'явив локдаун для всієї України. Закриття навчальних закладів, перекриття руху транспорту і заборона працювати всім підприємствам, окрім магазинів харчування, аптек, заправок і, звичайно ж, лікарень. Останні мали право на існування, це речі першої необхідності, які потрібні людині для життя. Так, звичайно, кількість покупців, можливо і зменшилась, прибуток знизився, але він є. Так а що ж робити тим підприємствам, які повністю припинили продаж своїх товарів? В них нуль прибутку, товар лежить на складі, люди залишились без робочих місць.

Що зробити таке, щоб не втратити споживача вашого товару і не дати вашим людям залишитись без роботи?

На мою думку потрібно:

- 1) не панікувати, а треба зібрати себе до ладу і почати діяти;
- 2) залежно від свого товару, ви знаєте свого покупця, свою аудиторію і її середній вік. Від цього вже можна відштовхуватися. Створити інтернет-магазин;
- 3) найняти людину, яка розуміється на продажу товарів через інтернет, щоб вона навчила ваших робочих приймати закази, правильно їх оформляти і відповідно відправляти;
- 4) вивчати аналітику продажів і можливо розширити підприємство. Наприклад, виготовляти товари приурочені різноманітним святкам, гороскопам, життєвим подіям.

Отже, виходячи з вище сказаного, з'являється на думку вислів «вихід є завжди, треба тільки пошукати». Це насправді так. Ми не можемо бути впевнені, що наше підприємство буде існувати вічно, бо як ми вже зрозуміли, життя и життєві ситуації вносять свої корективи. Тому, слід кожного дня удосконалювати своє підприємство, не стояти на одному місці, а розширяти його, а можливо, створювати ще одне.

Харизматичні лідери та їх переваги

Автор – студентка групи ФК 1911 Йосипенко В.Я.

Науковий керівник – д.е.н., доц. Чаркіна Т.Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна

Людство неможливо уявити без взаємодії та спілкування. Ще з давніх давен вистроїлася система впливу одних людей на інших. Одні були лідерами і керівниками процесів, а інші виконували накази, наслідували їм та мріяли стати схожими на них. Щоб бути такими, як перші, потрібно було володіти міцним характером, рішучістю, відповідальністю, вмінням об'єднувати та мотивувати людей. До того ж в лідерах часто зустрічається щось таке, що приваблює, з'являється відчуття, що тебе розуміють, людина викликає у всіх інтерес, таким людям відкриті всі шляхи і дороги, навіть якщо вони не зовсім компетентні. Цю рису називають харизмою. На сьогодні немає єдиного поняття, що таке харизма. З грецької мови це слово означає дар богів, тобто від самого початку цю рису вважали вродженою особливістю, невидимою силою, якою володіє людина, за рахунок якої притягує інших. Харизматичні люди не бояться бути яскравими і незабутніми, вони одним лиш поглядом притягують до себе, визивають бажання наслідувати їх.

Людам, які володіють харизмою, набагато легше стати ефективними лідерами. Перевага в тому, що їм не потрібно матеріально заохочувати підлеглих, вони добре працюють із почуття поваги до свого керівника. Отримати похвалу від такого лідера – означає стати ближчим до нього, стати кращим, бути вартим його уваги. До того ж харизматичні люди мають багато прихильників, вони цікаві у спілкуванні, є прикладом для наслідування, навіть якщо ця людина не твій керівник. Харизма, вважав Вебер, — це один зі способів надати владі легітимності. Дивіться, цей лідер обраний! Не марнуйте часу на обговорення його кандидатури і того, чи гідний він своєї посади. Його вже обрали для вас і за вас, тож уперед, до справи! Далі «харизма» перетворюється на улюблене соціологами «самоздійснюване пророцтво»: коли лідера визнають харизматиком, його харизма завдяки зворотному зв'язку з народом посилюється, влада над людьми зростає — і так далі, і так далі.

Одним із найяскравіших прикладів харизматичних лідерів сьогодення є шостий президент України Володимир Зеленський. Що як не харизма вплинуло на вибір українців. Актор, шоумен і просто людина з народу. Проста мова, відкритість, лідерські якості розташували українців до Володимира так, що він визвав довіру і більше 70% віддали свій голос саме за нього.

Ще однією цікавою особистістю є Дженіфер Лоуренс. В чому розкривається її харизматичність? Людей притягує те, що не дивлячись на свій статус однієї із найвідоміших акторок у світі, вона не визиває почуття ворожості або заздрості. У кожному своєму інтерв'ю вона визиває до себе симпатію. Дженіфер Лоуренс не боїться ділитися своїми незграбними історіями, адже коли ти першим робиш такий крок, ти стаєш лідером у бесіді. Вона розповідає про це як звичайна людина, при цьому не дивиться на всіх звисока.

Важливо тримати в центрі уваги людський аспект. Справжні лідери ставляться до всіх однаково, вони не розділяють людей за статусом або посадою, для них усі рівні, вони всіх поважають, а у відповідь поважають їх. Роберт Чалдіні у своїй книзі «Психологія впливу» зазначив, що існує шість факторів впливу і один з них це виклик до себе симпатії. Якщо ви подобається людям, то ви можете на них впливати. В цьому допоможе ситуація в якій ви в чомусь схожі. Саме харизма найбільше притягує людей. Із цією рисою можна бути у виграші навіть в тій ситуації, де ти не професіонал. Відкритість, впевненість у собі, гідні манери поведінки, упевнена манера триматися в різних ситуаціях, незалежність характеру – все це є запорукою справжнього лідера.

Ментор – людина, яка надихає

Автор - студентка групи МО1711 Чергинець Є. Ю.

Науковий керівник - д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Менторство – це взаємодія експерта, який володіє великим досвідом у певній сфері та досяг значних вершин у ній, з менш досвідченим спеціалістом, початківцем або стартапером. Іншими словами, ментор – це наставник, який допомагає своєму протеже досягнути більшого кар'єрного, професійного чи особистого розвитку. Відносини ментора та протеже зазвичай довготривалі та неформальні. Вони будуються на основі довіри та взаємодопомоги. Ментор – це людина, яка вже має власний досвід в тому чи іншому напрямку професійної діяльності, він як бізнес-психолог, його ключова задача навчити людину орієнтуватися, допомогти в розвитку і вийти на нові для себе рівні свідомості і мотивації.

Кожному у певний час потрібен ментор – і треба йти до тих людей, які надихають. Особливо ментор важливий у підлітковому віці. Тобі складно розібратися зі своїми емоціями, бо це період статевого дозрівання. В тебе багато енергії – і ти не знаєш, куди її спрямувати. Ти розгублений, бо шукаєш свій шлях в освіті і майбутній професії. Хочеться, щоб тебе зрозуміли та підтримали. Або ж навпаки, ментора мають шукати люди, які “вигоріли” на своїй роботі і намагаються знайти мотивацію або розпочати новий шлях. Ментор допомагає менті зрозуміти свої джерела ресурсів і потенціал, який у нього/неї вже є у вирішенні проблем, що виникають. Він допомагає поставити цілі і визначити потреби, але всі рішення та їх наслідки в цьому випадку лежать на менті. Саме останній вирішує, якою мірою використовувати інформацію, надану ментором.

Переваги:

- +Забезпечує навчання на робочому місці;
- +Не потребує найму на роботу, адже ментором та менті є працівники підприємства
- +Забезпечує персоналізований метод навчання працівників та інструмент їх саморозвитку;
- +Забезпечує зворотний зв'язок та вдосконалення мотиваційних процесів підприємства ;
- +У процесі менторингу відбувається соціалізація груп працівників різних національностей, віку, рівня освіти;
- +Зменшення плинності кадрів унаслідок менторингової діяльності;

Недоліки:

- Цикл впровадження менторингу довготривалий та становить понад 1 рік
- Для менті менторингова діяльність є нематеріальним стимулюванням, що порівняно із матеріальним, є менш бажаним на вітчизняних підприємствах
- Не існує чіткого порядку менторингу та єдиного переліку рекомендованих менторингових процедур
- Для результативного впровадження результатів менторингу потрібно забезпечити відповідний морально-психологічний клімат у колективі

Помилки статистичного спостереження

Автор - студентка групи МО1711 Чергинець Є. Ю.

Науковий керівник - д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Найважливіша задача статистичного спостереження полягає в забезпеченості точності та вірогідності первинної інформації. Але у процесі збирання статистичного матеріалу можуть виникнути неточності, які називають помилками спостереження. Кількісно вони визначаються розбіжністю між дійсними розмірами ознак явищ і їх величиною, встановленою при спостереженні.

Розрізняють дві групи помилок статистичного спостереження: помилки реєстрації і помилки репрезентативності. Кожна з цих груп помилок поділяється на випадкові та систематичні. Помилки реєстрації виникають внаслідок неправильного встановлення фактів у процесі спостереження або помилкового запису їх в формулярі. Помилки репрезентативності виникають при вибіркового спостереженні через несучільність реєстрації даних і порушення принципу випадковості відбору. Випадкові помилки реєстрації пояснюються дією різних випадкових причин (описки, обмови, неточний підрахунок тощо). Ці помилки мають різну спрямованість і внаслідок закону великих чисел взаємно погашаються. Систематичні помилки реєстрації виникають через дію певних постійних причин (свідоме перекручування фактів у бік зменшення або перебільшення їх величин, неточність вимірювальних приладів тощо). Такі помилки спрямовані в один бік і тому змінюють значення реєструємих ознак.

Вірогідність даних статистичного спостереження встановлюється шляхом всебічної їх перевірки. З цією метою весь статистичний матеріал, який надходить у статистичні органи, перевіряється з точки зору його повноти і правильності оформлення. Потім він підлягає контролю двох видів: логічного та арифметичного. Суть логічного контролю полягає в перевірці добутих даних між собою або інших аналогічних даних за попередні періоди з плановими або нормативними показниками. Прикладом логічного контролю може бути порівняння відповідей респондентів про їх вік, сімейний стан, вид діяльності та джерела засобів існування. Арифметичний контроль полягає в арифметичній перевірці підсумкових та розрахункових показників, а також в арифметичній ув'язці пов'язаних між собою даних. Наприклад, розмір акціонерного капіталу товариства можна визначити, коли відомі кількість акціонерів і розмір їхнього середнього внеску.

Запобігти помилок спостереження можна за такими напрямками:

- використання наукового підходу до визначення об'єкта спостереження;
- ретельна розробка програми та організаційного плану спостереження;
- використання єдиної методології організації обліку і звітності;
- систематична перевірка органами статистики стану обліку і звітності на об'єктах;
- ретельний інструктаж обліковців і реєстраторів при проведенні переписів населення.

Тайм-менеджмент в повсякденному житті

Автор - студентка групи МО1711 Чергинець Є. Ю.

Науковий керівник - д.е.н., доц. Марценюк Л.В.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

Тайм-менеджмент - управління власним часом, використання свого життя з максимальною ефективністю.

Багато людей вважають, що це необхідно лише керівникам компаній та бізнесменам, але для школярів та студентів це також вкрай важливо. Адже потрібно виділити час на навчання, спілкування із сім'єю та друзями, для занять спортом, догляду за собою, для відпочинку та розваг.

Тайм-менеджмент, як система - це ефективний інструмент, який може допомогти кожній працюючій людині зробити час її роботи максимально ефективним, залишивши сили і вільні години на відпочинок і заняття хобі.

Розподіл власного часу на роботу, відпочинок та особисті справи - гарна риса, яку має наробити в своєму характері кожна людина. Ви, мабуть, помічали що деякі люди можуть працювати лише 3-5 годин в день, при цьому маючи результативність, яка набагато порядків вище, аніж в інших людей, працюючих набагато довше. Саме ті люди, які правильно розподіляють час найбільш вдалі в кар'єрі та досягають всього про що вони мріють. Просто, справа не у тому скільки буде тривати час роботи, скільки зусиль та напруги додають люди до своєї праці або того, в яких умовах вони працюють. Головне тут - вміння організувати власний час таким чином, щоб встигати робити максимально великі об'єми роботи, отримуючи з цих процесів максимальну віддачу, та ще й залишаючи досить вільного часу для власних справ та потреб. Час - це ресурс, й людина не має змоги збільшити його. Тому, беручись до роботи, треба залишити у своїй увазі лише те, що дійсно важливе та має цінність.

Ось декілька правил для правильного розподілення часу:

1. Визначення пріоритетів (визначити які справи необхідно зробити першочергово, і справи які не потребують швидкого виконання);
2. Чіткий план роботи (Встановити собі чіткий план роботи, як робити ці справи);
3. Правильне делегування;
4. Ліквідація "викрадачів часу" (Протягом двох днів записувати всі дії, які робиш і час, скільки на це йде. Таким чином визначаються жахливі втрати часу на ніщо);
5. Вміємо казати "НІ" ("Ні" всім, хто хоче забрати наш час на непродуктивні справи і розмови);
6. Використовуємо "мертвий" час (той час коли ми нічого не робимо, наприклад: черги, поїздка в транспорті, нудні наради тощо);
7. Пишемо список справ (Керувати часом це - кожен справу максимально дрібнити на окремі операції);
8. Лягаємо спати сьогодні, а встаємо завтра (не треба засиджуватись допізна, лише тому що вам не хочеться спати, або якщо ви не встигаєте щось зробити. Краще виспатись перед завтрашнім днем, набратися сил, дати організму відпочити від напруженого дня та з новими силами приступити до роботи);
9. Самодисципліна та самомотивація.

Інноваційні підходи до управління персоналом під час пандемії

Автор – студентка групи МО1711 Чергинець Є. Ю.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Гребенюк Г. М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Через пандемію COVID-19 світовий та український бізнес зіштовхнулися з викликами, не відомими та не прогнозованими до цього. А відтак існуючий інструментарій управління втратив колишню ефективність. Отже, час вимагає інноваційних підходів, зокрема й до управління персоналом. Для того щоб правильно організувати працю в першу чергу необхідно здійснити перехід на гнучкий графік роботи, скорочення робочого часу чи кількості днів роботи на тиждень. Введення днів роботи у віддаленому режимі чи перехід на віддалену роботу на тимчасовій чи постійній основі. Відхід від сталих організаційних структур класичного типу (лінійної, лінійно-функціональної, матричної) та перехід на гнучкі організаційні структури. При цьому перехід на формування крос-функціональних проектних команд, життєвий цикл яких визначається життєвим циклом створюваного продукту. Для найму персоналу бажано перейти на інструменти інтернет-маркетингу, популяризувати репутаційний бренд компанії-роботодавця.

Навчання та розвиток співробітників відбувається завдяки впровадженню модульного онлайн-навчання у відповідності до компетенцій, що необхідні для реалізації існуючих чи перспективних проектів. Стимулювання постійного саморозвитку, навчання у відповідності до ролі в існуючих чи майбутніх проектах. Це забезпечує різноманітність навчальних програм та сприяє горизонтальній та вертикальній мобільності персоналу. Система оплати праці також трансформуються. Зокрема, виплата бонусної частини відбувається значно частіше за результатами роботи за підсумками конкретних проектів. Рівень сталої частини заробітної плати залежить від зон впливу посади. Усі подібні роботи уніфіковані, що забезпечує рівну оплату за завдання одного рівня складності. А бонуси прив'язані до розширення зон відповідальності та до результатів роботи в межах проектів. Спрощення комунікацій створює можливості для оперативнішого прийняття рішень та вирішення робочих питань. Основою комунікації є принципи відкритості, доступності, простоти і періодичності. Це спрощує збирання даних та обмін ними між командами, а відтак посилює рівень взаємодії. Зокрема, сприяє підвищенню рівня довіри та залученості персоналу.

Розглянемо переваги та недоліки *інноваційних підходів до управління персоналом* під час пандемії *COVID-19*. Переваги: новий досвід керування бізнесом на відстані; спрощення комунікацій створює можливості для оперативнішого прийняття рішень та вирішення робочих питань; перехід на гнучкий графік роботи. Недоліки: керівники часто не мають аналогічного досвіду дистанційного керування командою; офісні працівники не звикли працювати вдома, а тим більше навчатися онлайн; відсутність у співробітників відчуття належності до команди; карантин — це стрес не тільки для бізнесу, а й для кожної людини.

Спираючись на останні тенденції ми радимо у наступні півроку зробити чотири кроки, щоб підготувати підприємство до нових можливостей:

1. Провести аудит важливих навичок, що потрібні персоналу, та з'ясувати, чи доступні вашим спеціалістам усі необхідні для цього ресурси.
2. Розробити план поступового повернення до роботи в офісі тих працівників, які вкрай необхідні на місці. Вирішити, яка частина персоналу залишиться працювати віддалено і в якому режимі.
3. Оцінити оптимальне співвідношення потрібних для роботи працівників та підрядників. Оновити стратегію пошуку та набору персоналу.
4. Постійно оцінювати ефективність роботи та впроваджувати різні методи її підвищення.

Період пандемії змушує компанії запроваджувати цілу низку нових підходів до управління персоналом. В сучасних умовах, що диктує COVID-19, пріоритетом є утримання співробітників, адаптація до нових умов та швидке впровадження нових підходів.

Основні кроки для подальшого існування і розвитку підприємств під час пандемії

Автор – студентка групи МО1711 Чергинець Є. Ю.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Гребенюк Г. М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Обмеження під час карантину негативно вплинули не лише на працівників, а й на бізнес підприємств. Деякий час організації перебуватимуть у періоді невизначеності через багато факторів: такі як зміна попиту, логістики ведення бізнесу та насамперед вплив карантинних обмежень на персонал компаній. В теперішній час компанії перейшли вже на дистанційне ведення бізнесу, в якому є як переваги так і недоліки.

Головне завдання в цей час — підвищити впізнаваність бренду вашого бізнесу і збільшити кількість людей, зацікавлених у ваших послугах або продуктах. Монетизація також важлива, але в умовах кризи заробити швидко не вийде. Ті, хто зірвуть куш зараз, можуть втратити довіру клієнтів в подальшому, тому сфокусуйтеся на довгострокових планах, підтримці життєдіяльності вашого бізнесу та залученні нових покупців. Одним із способів оптимізації є зменшення кількості співробітників. Скорочення персоналу стає звичною практикою для компаній, які хочуть пережити кризу. Щоб врятувати підприємців державні заходи для допомоги підприємцям потрібно розповсюдити і після закінчення карантинних обмежень. Також державним органам, які запроваджують допомогу для середнього і малого бізнесу, потрібно враховувати думку представників компаній. Адже вони краще розуміють свої проблеми і яку допомогу їм потрібно отримувати. Малому та середньому бізнесу буде набагато важче виходити з умов світової пандемії COVID-19, ніж великому. Їм знадобиться багато часу і коштів, щоб повернутися до того самого стану, в якому вони було до запровадження обмежувальних заходів. Для відновлення діяльності потрібно уже зараз діяти і готуватися до змін. Для запобігання розширення кризового стану на підприємстві необхідно: максимально швидко адаптуватися до «нового ринку» в умовах світової пандемії; впроваджувати структурні зміни такі, як перехід на цифрові технології чи створення антикризового фонду; перевести певні процеси бізнесу в он-лайн режим; зробити переоцінку фінансування; тимчасово переорієнтувати бізнес; розробити нову стратегію розвитку, враховуючи поточну ситуацію; зосередитися на тій галузі, яка є найприбутковіша для вашого бізнесу. Розглянемо переваги та недоліки умов роботи та розвитку підприємств під час пандемії COVID-19.

Переваги:

- під час карантину скасували плату за оренду;
- сильні підприємства матимуть змогу реалізувати нові можливості за час дії карантинних заходів, тим самим підвищивши власну конкурентоспроможність.

Недоліки:

- більша частина малих і середніх підприємств просто не матимуть змоги платити заробітну плату своїм працівникам і згодом будуть змушені припинити свою діяльність;
- зупинилися іноземні поставки;
- більшість програм з інвестування перебувають на паузі;
- подальше продовження карантину може призвести до зникнення цілих індустрій.

Сьогодні, коли вводяться нові карантинні послаблення, дуже важливо реагувати правильно. Адже перед нами стоїть завдання не тільки повернути фінансові показники, які були раніше, а й захистити своїх працівників, виправити помилки в управлінні та організації бізнесу для його безперервного функціонування незалежно від зовнішніх умов.

Міжнародна торгівля як основна рушійна сила економічного розвитку країни

Автор – студент групи ЕК1911 Фоменко О. Р.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Чернова Н. С.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

В наш час тяжко уявити товари, етикетки яких належать одній країні виробнику. На вітринах ми маємо величезний асортимент товарів. Від вітчизняного виробника до міжнародних виробників. І цей фактор торкається всіх сфер економічного ринку. Такий величезний вибір завдяки міжнародній торгівлі та поділу праці між країнами. Міжнародна торгівля — торгівля між резидентами різних держав. При міжнародній торгівлі відбувається переміщення товарів та послуг через митні кордони різних держав. Результатом міжнародної торгівлі є виникнення світового ринку та міжнародного поділу праці. Завдяки цьому явищу в міжнародній торгівлі, мешканці України мають змогу підібрати для себе найкращий варіант за їхньою думкою та задовільнити свої потреби. Зовнішня торгівля України поділяється на експортну, тобто товари та послуги рухаються від вітчизняного виробника до споживача іноземного, та імпорту – рух товарів та послуг від іноземного виробника до українського споживача. Також ще одним впливом зовнішньої торгівлі на зовнішньоекономічні зв'язки є її вплив на міжнародний поділ праці, інфраструктуру міжнародних економічних відносин, іноземний попит на національні товари та участь міжнародних економічних організацій. В таблиці 1. наведені обсяги сучасної міжнародної торгівлі.

Таблиця 1

Аналіз загальносвітового обсягу – експорту, імпорту зовнішньоторгового балансу
в 2010-2020 рр, млрд дол

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Україна	Експорт	81,3	62,3	78,7	64,9	47,9	45,9	52,3	59,1	65,2	69,1
	Імпорт	92,1	99,1	95,7	69,6	49,6	51,8	54,9	62,9	67,3	71,4
	Баланс	-10,8	-36,8	-17	-4,7	-1,7	-5,9	-2,6	-3,8	-2,1	-2,3
США	Експорт	1482,4	1545,2	1578,6	1620,3	1502,3	1451,2	1546,8	1665,1	1644,6	1632,3
	Імпорт	2264,4	2335,8	2327,6	2411,1	2313,3	2247,3	2405,7	2611,4	2567,2	2502,7
	Баланс	-782	-790,6	-749	-790,8	-811	-796,1	-858,9	-946,3	-922,6	-870,4
Китай	Експорт	2006,3	2175,1	2354,2	2524,2	2431,3	2199,9	2254,1	2417,9	2423,9	2471,2
	Імпорт	185,4	1943,2	2119,4	2261,2	2045,8	1950,4	1991,7	2138,7	2112,4	2050,7
	Баланс	180,9	231,9	234,8	263	385,5	249,5	262,4	279,2	311,5	420,5
Світ	Експорт	22453,2	22791,3	23472,3	23914,1	21309,8	20705,1	21784,1	20913,8	21378,6	22160,2
	Імпорт	21902,8	22215,5	22832,9	23313,4	20834,8	20360,4	20491,3	20413,9	20994,7	21873,1

Протягом 2015-2020 в розвитку Української економіки спостерігалась висока взаємозалежність між показниками експорту та ВВП, що є доказом промислового потенціалу країни і також наявністю щонайменше мінімального вихідного рівня розвитку економіки, яке вимагається світовим господарством для конкурентоспроможної щоб мати змогу брати участь у міжнародних економічних відносинах. Від граничної схильності до імпорту та граничної схильності до споживання спостерігається залежність мультиплікатора зовнішньої торгівлі. При цьому в українській економіці можна простежити, що значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі більше за тих умов, коли гранична схильність до споживання набагато менша, ніж гранична схильність до імпорту, але при цьому обидва значення будуть додатні. Також маємо проблему зі стрімким збільшенням залежності економіки України від впливу зовнішньої торгівлі, а це не є характерною ознакою для високорозвинених держав.

**Тактика і стратегія проведення переговорів при
укладанні зовнішньоекономічної угоди**

Автор – студентка групи МО1811 Міщенко О.Ю.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Чернова Н. С.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Підготовка і укладання зовнішньоекономічної угоди є одним з найважливіших етапів у здійсненні імпортно-експортних операцій. Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це домовленість двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Від успішності його складення залежить, у першу чергу, прибутковість або збитковість операції, в подальшому — фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому, оскільки збитки за даними операціями, як правило, значно більші, ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Тож особлива увага на етапі підготовки до укладання угоди приділяється переговорам.

Переговори в сучасному світі не виступають новим явищем: вони відбуваються достатньо часто, а в деяких країнах — майже систематично, проте уміння проводити їх ефективно притаманно далеко не кожному. Непідготовлена особа зазвичай бачить тільки два варіанти проведення в залежності від ситуації — жорстке змушення, наполягання на своєму, або небажання конфліктувати і поступки. Людині ж, яка має чималий досвід в переговорах, не складе труднощів здогадатися, до якого варіанту схилився партнер. Ця перемога буде швидкою: можна обрати більш жорстку позицію і впевнено зіграти роль (такий підхід виснажить сили учасників, особливо в тому випадку, коли їх сили і можливості приблизно рівні), або завдяки поступкам легко підштовхнути конкурента до більш вигідних для себе пропозицій.

У міжнародній практиці виділяють чотири основні теорії стратегії переговорів: жорстка, помірної жорсткості, м'яка і справедлива стратегія. У процесі кожен із партнерів керується подвійною мотивацією: з одного боку, він прагне одержати максимальний власний прибуток (конкурентна поведінка), з іншого — досягти угоди (кооперативна поведінка). Жорсткі переговори базуються на політиці натиску і застосовуються, як правило, у випадках, коли одна із сторін беззаперечно переважає на ринку. Теорія помірної жорсткості являє собою «плаваючу стратегію» між жорсткими та м'якими переговорами, щоб з одного боку змусити партнера піти на поступки, а з іншого — уникнути можливості недосягнення домовленості. М'яка стратегія застосовується в тих випадках, коли обидві сторони мають приблизно рівні переваги та взаємно зацікавлені в досягненні угоди. Теорія справедливої стратегії припускає, що партнери, які ведуть переговори, мають висувати допустимі пропозиції, та на практиці переговорів зазвичай важко визначити, яке рішення буде справедливим.

Отже, для успішного ведення переговорів необхідна ретельна підготовка до них. У процесі цієї підготовки потрібно обдумати ті справедливі критерії, які треба буде запропонувати, і на яких, можливо, треба буде наполягати під час ведення переговорів. Потім виробити кілька варіантів рішень, що враховують інтереси обох сторін, вибрати з них найкращий для себе, а також обміркувати, що доведеться робити в разі невдачі підготовлених пропозицій і яка нижня межа, на яку можливо буде погодитися. Переговори вважаються успішними, якщо було досягнуто згоди між партнерами на вигідних умовах, і завершеними, якщо їх результати піддалися ретельному аналізу, на основі якого зроблені відповідні висновки.

ПІДСЕКЦІЯ «ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ»

ОБЛІК І АУДИТ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Автор – Мала І. С., студентка групи БО2021
Науковий керівник – д. е. н., проф. Бобиль В. В.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

В останні роки в зв'язку зі значним розвитком банківського сектора і збільшенням попиту на банківські послуги облік кредитних операцій відіграє важливу роль в наданні кредитних послуг, що істотно впливає на економіку України. Кредитні операції є одним з прибуткових видів діяльності банків, але вони пов'язані з низкою проблем, викликаних недосконалістю і нестабільністю законодавчої бази, збільшенням проблемної заборгованості і високим рівнем ризику.

Облік та аудит кредитних операцій є найважливішою частиною структури ринкової економіки і тому сьогодні в Україні, через наявну банківську кризу і недовіру до безпечності банків, вирішення цієї проблеми є дуже актуальним.

Загальні засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні регламентуються Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [2].

Організація бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банківських установах, а також вимоги до певних банківських операцій регулюються нормативними актами НБУ, виданими у формі постанов Правління НБУ, а також інструкціями, положеннями, правилами, затвердженими Правлінням НБУ.

На сьогодні фінансовий облік та фінансова звітність у банках України регулюється значною кількістю нормативних актів, які можна розділити на 3 групи:

1 група – нормативні акти, що регулюють питання організації фінансового обліку та звітності в банках.

2 група – нормативні акти, що забезпечують ведення синтетичного обліку в банках.

3 група – нормативні акти, що регламентують методику обліку різних банківських операцій та фінансових результатів від їх здійснення.

Кредитна операція – це активна банківська операція, що передбачає надання позики або надання зобов'язання (гарантії, поручительства, авалу), яка в разі виконання призведе до фактичного передавання коштів на кредитній основі.

Кредит визнається активом в момент надання зобов'язання з кредитування (укладення кредитного договору), незалежно від того, супроводжується це зобов'язання фактичним рухом коштів.

Зобов'язання за кредитами, які не супроводжуються відповідними грошовими потоками, обліковуються банком як позабалансовий актив. Такі зобов'язання визнаються позабалансовими з укладання договору (дата операції) до дати фактичного переказу коштів позичальнику (дата розрахунку). Якщо між цими датами немає часового розриву, позабалансовий запис не проводиться, і така позика обліковується як балансовий актив.

Фінансовий облік конкретного кредиту ведеться відповідно до умов, визначених кредитним договором. Для відображення кредитного портфеля комерційного банку у фінансовій звітності кредити класифікуються за: категоріями позичальників; напрямками інвестування; термінами погашення. Термін кредитування визначається з дати укладання договору до дати погашення кредиту. Основними принципами, на яких базується облік креди-

тних операцій комерційного банку, є: принцип превалювання сутності над формою, принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, принцип обачності.

Всі рахунки виданого кредиту містяться у двох класах рахунків: по міжбанківських кредитах – в першому класі; по кредитах клієнтів – в другому класі.

У першому класі 152 – «Кредити що надані іншим банкам».

У другому класі – позикові рахунки згруповані по позичальниках:

20 – «Кредити, що надані суб'єктам господарювання»;

21 – «Кредити, що надані органам державної влади»;

22 – «Кредити, що надані фізичним особам».

Усередині розділів рахунки розділені на групи, виходячи з різновиду кредитних операцій [1].

Аудит кредитних операцій банку слід розуміти як перевірку даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності за активними банківськими операціями, пов'язаними з наданням кредиту або наданням зобов'язань (гарантії, поручительства, авалю), з метою зменшення кредитних ризиків банківської установи та висловлення незалежної аудиторської думки щодо достовірності фінансової звітності, бухгалтерського обліку банку, а також про відповідність активних операцій чинному банківському законодавству та внутрішнім нормативним актам банку.

Основною метою аудиту кредитних операцій комерційного банку є:

– формування обґрунтованої незалежної думки щодо відповідності кредитних операцій чинним законодавчим актам України;

– ефективність цих операцій з точки зору їх впливу на рівень фінансової стійкості комерційного банку та їх відповідність стратегічним цілям банку;

– правильність і достовірність відображення кредитних операцій в бухгалтерському обліку та звітності банку.

Кредитний ризик є невід'ємною частиною банківської діяльності та займає домінуюче становище в системі банківських ризиків. Тому управління кредитним ризиком є найважливішим завданням будь-якого банку, і вибір правильного методу управління кредитним ризиком підвищить надійність, стабільність та конкурентоспроможність банківської системи, що позитивно позначиться на загальному економічному стані країни. Для цього повинна бути розроблена відповідна кредитна політика. З метою мінімізації кредитного ризику та покращення якості портфеля банки вживають наступні заходи: диверсифікація портфеля; попередній аналіз платоспроможності позичальника; створення резервів для покриття кредитного ризику; аналіз та підтримка оптимальної структури кредитного портфеля; вимога забезпечення застави за позиками та їх цільове використання.

Кредитні операції є невід'ємною частиною банківської діяльності, і тому врегулювання дій у цій сфері (підвищення довіри до банківських структур, зниження процентних ставок за кредитами) допоможе відновити всю банківську систему України. Тому для успішного кредитування та підвищення прибутковості кредитних операцій банки повинні запровадити чітку та гнучку систему управління власним кредитним портфелем. Вирішення цих питань допоможе не тільки вдосконалити бухгалтерський облік, а й підвищити ефективність управління кредитним портфелем банку, що є необхідною умовою його діяльності.

Список використаних джерел

1. Бобиль В. В. Облік у банках [Текст]: навчальний посібник / В. В. Бобиль; Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2015. Акцент ПП. – 328 с.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від № 996-XIV 16.07.1999 р. (із змінами № 776-IX від 14.07.2020 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

СИСТЕМА КАЛЬКУЛЮВАННЯ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»: ЗАГАЛЬНІ ПОНЯТТЯ

Автор – Загайчук К. Р., студентка групи БО1711

Науковий керівник – ст. викладач Ломтева І. М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Система «директ-костинг» (Direct costs) як система калькулювання змінних витрат зародилася в США під час Великої депресії.

Директ-костинг часто представляється не просто як метод калькуляції, а як особлива система управлінського обліку. У вітчизняній та зарубіжній літературі, присвяченій аналізу та обліку, також зустрічаються такі назви методу, як «маржинал-костинг» і «верібл-костинг».

Причиною появи цієї методики був той факт, що до 1928 року залишки готової продукції в США оцінювалися за собівартістю, що розрахована за повними затратами. Депресія створила великі запаси непроданих товарів, тому постійні витрати, що були перерозподілені між звітними періодами, спотворювали прибуток. Було вирішено, при певних умовах, розділити сукупні затрати на змінні, визначені як прямі, і постійні затрати, визначені як непрямі (марні). Нова система витрат під назвою «директ-костинг» була введена в 1936 році американцем Д. Харрісом.

Ч. Т. Хорнгрен і Дж. Фостер вважали, що термін «директ-костинг» був невдалим, «оскільки на запаси розподіляються не тільки прямі матеріали та труд, а також загально-виробничі змінні затрати», та запропонували використовувати термін «верібл-костинг».

Американський вчений Г. Браун виділив метод калькулювання «маржинал-костинг», який визначається як система бухгалтерського обліку, в якій змінні затрати визнаються витратами на продукцію, а постійні витрати списуються на зменшення виручки. При цьому автор зауважує, що цей метод має назву «директ-костинг» (використовуються в основному в Великобританії) і «верібл-костинг».

Часто в літературі зустрічається опис двох різновидів директ-костингу: класичний директ-костинг (калькулювання собівартості за прямими (основними) змінними затратами) і розвинений директ-костинг (верібл-костинг – калькулювання собівартості за прямими змінними і прямими постійними затратами).

Директ-костинг відноситься до методів обчислення за скороченою собівартості, що означає включення в собівартість виробленої продукції (робіт, послуг) не всіх затрат, а тільки їх певної частини (так звані затрати на продукт). Невключена частина визнається витратами періоду і списується на зменшення доходу в періоді їх виникнення. Це передбачає необхідність поділу затрат і визначення того їх виду, який доцільно віднести на собівартість.

Ключовим моментом у реалізації основної ідеї методу директ-костинг є поділ затрат на прямі та непрямі, а також на змінні та постійні. Для поділу витрат на змінні і постійні зазвичай використовується один з наступних методів:

- метод найвищої та найнижчої точок (мінімакс);
- метод кореляції;
- метод найменших квадратів;
- метод технологічного нормування;
- метод аналізу рахунків.

Змінні затрати (variable cost, VC): затрати, величина яких залежить від обсягу випуску продукції.

Постійні затрати (fixed cost, FC): елемент моделі точки беззбитковості, що представляє собою затрати, які не залежать від величини обсягу випуску, протиставляються змінним затратам, з якими в сумі складають загальні витрати.

Змінні затрати безпосередньо відносяться на той чи інший вид продукції, а постійні затрати відразу відносяться на фінансовий результат.

Суть системи директ-костинг полягає в тому, що прямі затрати узагальнюються за видами готової продукції, а непрямі – збираються на окремому рахунку і відносяться до загальних фінансових результатів того звітного періоду, в якому вони виникли. Якщо ми віднімемо змінні витрати з суми доходу для кожного продукту, ми отримаємо прибуток для цього типу продукту. Підсумовуючи прибуток по всіх продуктах, ми отримуємо загальний прибуток, який прокріє загальну суму постійних затрат.

Собівартість виробленої та реалізованої продукції враховується та планується тільки за змінними виробничими затратами, які безпосередньо залежать від технологічного процесу і організації виробництва. Залишки готової продукції на початок і кінець звітного періоду, а також у незавершеному виробництві також оцінюються за змінними затратами.

Постійні затрати не включаються до розрахунку вартості продукту, але відносяться на окремий рахунок і в кінці звітного періоду, без розподілу за типом продукту, вони списуються для зменшення прибутку протягом періоду, в якому вони були понесені.

Однак складність розробки точного методу розподілу затрат полягає в тому, що затрати, які в одному випадку є змінними, можуть бути постійними в іншому. Поділ затрат на змінну та постійну складові заснований на ряді припущень, які необхідно враховувати, щоб запобігти неправильного використання результатів витрат. Слід відзначити, що відмова від розподілу постійних витрат дозволяє уникнути використання умовних баз або коефіцієнтів розподілу, які обов'язково містять елемент суб'єктивності і можуть в цілому призвести до неправильного співвідношення доходів і витрат по окремих підрозділах або продукції підприємства. Це спотворення, в свою чергу, може привести до помилок при оцінці ефективності діяльності підрозділів або рентабельності продуктів і прийняття управлінських рішень.

Для забезпечення аналітичних розрахунків необхідно вести окремий облік змінних і постійних затрат з підрахунком маржинального доходу за видами продукції та по підприємству в цілому.

Система обліку собівартості директ-костинг складається з декількох елементів:

1. Обліку за видами затрат.
2. Обліку за місцями виникнення затрат.
3. Обліку за носіями затрат (калькулювання собівартості одиниці виробу).
4. Врахування результатів за носіями затрат.
5. Обліку результатів за період.

Всі ці елементи присутні в будь-якій формі організації обліку витрат і доходів, тобто при обліку як повних, так і змінних затрат. Деякі елементи розрізняються залежно від ступеня повноти включення затрат, але інші залишаються незмінними.

Економісти дотримуються двох поглядів на директ-костинг. З точки зору деяких, це метод обліку затрат. Інші схильні думати про це як про метод калькулювання. У той же час, директ-костинг можна визначити як систему управлінського обліку, оскільки ця система, крім самого бухгалтерського обліку та калькулювання, тобто процедур для отримання даних про затрати, також включає в себе використання цих даних для прийняття управлінських рішень, планування та контролю.

Система директ-костинг має свої переваги і недоліки. Основна перевага цієї системи полягає в тому, що на основі отриманої інформації можна приймати оперативні управлінські рішення. Недоліком є труднощі в відділенні постійних затрат.

ВИКОРИСТАННЯ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Автор – Касянюк Ю. А., студентка групи БО1711

Науковий керівник – ст. викладач Ломтева І. М.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Маржинальний аналіз (marginal analysis) – аналіз собівартості продукції або послуг, ефективності прийнятих рішень із застосуванням методу калькуляції за прямими затратами. Головною особливістю маржинального аналізу є роздільний облік постійних і змінних затрат за видами виробів і в цілому по підприємству. Аналіз прибутку підприємства, що базується на розподілі сукупних затрат на виробництво і реалізацію продукції на змінні і постійні з виділенням маржинального доходу, отримав назву маржинального аналізу, або аналізу беззбитковості, або сприяння доходу, або CVP-аналізу.

Система роздільного обліку змінних і постійних затрат має в міжнародній практиці управлінського обліку та фінансового менеджменту такі назви, як: система директ-костинг, система управління собівартістю. Важливо відзначити, що по суті дана система є не просто системою обліку, а являє собою органічний синтез облікових, аналітичних і управлінських процедур.

Маржинальний підхід вирішує завдання проведення перспективного (прогнозного) аналізу, результатом якого є розробка варіантів отримання прибутку. Це дає більший ефект, ніж пошук невикористаних резервів в ході ретроспективного аналізу фінансових результатів.

Основна категорія маржинального аналізу – це маржинальний дохід (marginal revenue – MR, граничний дохід), який визначається як різниця між доходом від продажу продукції і змінними затратами, та є, по суті, додатковим доходом, отриманим від продажу додаткової одиниці товару.

Маржинальний дохід на одиницю продукту – це різниця між ціною цієї одиниці продукту і змінними затратами на її виробництво. У нього входять не тільки постійні затрати, але і прибуток.

Основні можливості маржинального аналізу полягають у визначенні:

- беззбиткового обсягу продажів (порогу рентабельності) при певному співвідношенні ціни, постійних і змінних затрат;
- зони безпеки (запасу фінансової міцності);
- обсягу продажів, необхідного для отримання заданого прибутку;
- критичного рівня постійних витрат для заданого маржинального доходу;
- критичної ціни продажу для певного обсягу продажів і рівня змінних і постійних затрат.

Маржинальний аналіз також обґрунтовує й інші управлінські рішення: вибір варіантів заміни виробничих потужностей, асортименту продукції, цін на новий продукт, варіантів обладнання, технологій виробництва, закупівля комплектуючих, рішення про спецзамовлення і т. п.

У теорії і практиці управлінського обліку виділяють наступні основні етапи проведення маржинального аналізу:

1. Збір, підготовка та обробка вихідної інформації, необхідної для аналізу.
2. Визначення розміру постійних і змінних витрат на виробництво і реалізацію продукції.
3. Розрахунок вартості досліджуваних показників.
4. Порівняльний аналіз рівня досліджуваних показників, факторний аналіз їх зміни.

5. Аналіз зміни рівня досліджуваних показників.

6. Прогнозування їх величини в мінливому середовищі.

Основні припущення проведення розрахунків методом маржинального аналізу:

1) маржинальний аналіз заснований на поділі затрат на змінні та постійні. Змінні затрати змінюються пропорційно обсягу виробництва (реалізації) продукції, постійні затрати не змінюються в межах релевантного діапазону обсягу виробництва (реалізації) продукції, тобто в рамках ділової активності підприємства, виходячи з виробничих потужностей компанії та попиту на продукцію.

2) тотожність виробництва і продажів продукції в розглянутий період часу, тобто запаси готової продукції істотно не змінюються.

3) ефективність виробництва, рівень цін на продукцію і споживані виробничі ресурси не будуть зазнавати значних коливань протягом аналізованого періоду.

4) пропорційність виручки обсягам реалізованої продукції.

Ключовими елементами маржинального аналізу є: фінансовий та операційний важелі, поріг рентабельності і запас фінансової міцності підприємства.

Основними недоліками маржинального аналізу є:

– метод критичної точки не може остаточно вирішити питання про віднесення непрямих затрат на собівартість продукції, що виготовляється. Це відноситься до частини непрямих затрат, які є змінними. В даному випадку виникає все та ж проблема розподілу непрямих затрат на виробництво і збут кожного виду товару;

– не завжди легко на практиці розділити затрати на змінні і постійні;

– на зміну маржинального доходу можуть впливати вартість придбаних засобів виробництва, ефективність їх використання, ціни реалізації.

Застосування маржинального дозволяє керівництву підприємства достовірно оцінити поточну ситуацію і перспективи. Маржинальний аналіз при прийнятті управлінських рішень повинен відповісти на питання: яка величина джерел і сум грошових коштів, якими володіє організація, на які цілі й потреби вони витрачаються?

Маржинальний аналіз в управлінському аспекті дозволяє знайти найбільш оптимальне співвідношення змінних і постійних затрат, ціни і фізичного обсягу продажів. Іноді рішення полягає в збільшенні маржинального доходу за рахунок зниження ціни і збільшення кількості реалізованої продукції, іноді – в збільшенні постійних затрат (наприклад, реклами) і одночасного збільшення продажів.

Можливі й інші способи, але всі вони зводяться до компромісу між змінними і постійними затратами. Невід'ємною частиною маржинального аналізу є аналіз джерел формування і напрямків використання грошових коштів компанії, оцінка впливу руху цих коштів на використання оборотних активів. Аналітичні дані можуть бути представлені у вигляді таблиць з короткими коментарями і висновками.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Автор – Колеснік А.М., студентка групи БО1811
Науковий керівник – к. е. н., доцент Матусевич О.О.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

У ринкових умовах господарювання головними умовами ефективного управління виробничим підприємством є повнота, достовірність та оперативність інформації про витрати, які формують собівартість виготовленої продукції. Таку інформацію надає облік витрат виробництва, що є центральною підсистемою в інформаційній системі бухгалтерського обліку. Від належної організації обліку витрат та калькулювання собівартості продукції залежать рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності окремих підрозділів на підвищення ефективності виробництва, обґрунтованість планування якісних та кількісних показників й оптимальне ціноутворення.

У витратах висвітлюються всі сторони господарської діяльності підприємства, тому що практично будь-яке управлінське рішення приводить до їх виникнення. Критичне вивчення літературних джерел показує, що в розробку нових напрямків обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості зроблено вагомий внесок вітчизняними й закордонними вченими. Однак дослідження з обліку витрат у комплексних виробництвах, що мають значні особливості, практично відсутні. До кінця не вирішені і вимагають подальшого, більш досконалого дослідження, питання планування й обліку витрат за центрами виникнення і відповідальності, сегментами діяльності, формуванням витрат у комплексному виробництві в розрізі статей калькуляції за об'єктами обліку, локалізацією витрат щодо виробничих процесів і технологічних циклів обробки сировини. В Україні є ряд нормативних актів, що регулюють облік витрат.

Методологічні та методичні засади формування інформації про витрати підприємства в бухгалтерському обліку визначає П(С)БО 16 «Витрати».

Відповідно до П(С)БО №16, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Згідно п. 5-8 П(С)БО 16 витрати визнаються за наступних умов:

1. Зменшення активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).
2. Визнання на основі систематичного і раціонального розподілу економічних вигод, які забезпечує актив протягом декількох звітних періодів.
3. Негайне визнання, якщо економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати критеріям активів підприємства.
4. Можлива достовірна оцінка суми витрат.

Основною проблемою обліку витрат підприємства в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна й стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, способу життя, системи оподаткування. На даний момент рівень не відображення витрат (за даними програми діяльності Кабінету Міністрів України) в країні коливається від 10 до 50%. Найбільша частина витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці. Джерелом коштів для покриття такої заробітної плати виступають «тіньові доходи», які виникають за рахунок вартості не облікованої реалізованої продукції. Основ-

ними причинами цього є значні відсотки відрахувань до соціальних фондів оплати праці, відсутність дієвої нормативно-правової бази, низький рівень контролю. Для вирішення даної проблеми необхідне насамперед удосконалення та створення дієвої нормативно-правової бази та посилення контролю з боку контролюючих органів.

Однією з основних проблем для управління підприємством є також забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства. Якщо інформація щодо витрат, яка повинна слугувати для прийняття управлінських рішень є несвоєчасною, недостовірною або відсутньою, це спричиняє виникнення проблем, як внутрішнім так і зовнішнім її користувачам. Створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами підприємства є сьогодні вкрай необхідною для вітчизняних підприємств. Про це свідчать статистичні дані: матеріаломісткість вітчизняної продукції у два-три рази вища, ніж у країнах Заходу. Внаслідок цього попри всі інші чинники в нашій державі вагома частка списаних на витрати виробництва матеріальних цінностей розкрадається або використовується на виробництво тіншової продукції, яку підприємство не обліковує і за яку не сплачує податків, зборів та інших платежів. Створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів сприятиме ефективному контролю витрат, а також розвитку галузевих й відомчих норм та нормативів, які на сьогодні є застарілими або відсутніми взагалі. Важливою проблемою організації обліку витрат підприємства є встановлення оптимального співвідношення обсягів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт та визначення їхньої ролі у скороченні необґрунтованих витрат підприємства. Нині комп'ютерна й організаційна техніка є в абсолютній більшості діючих вітчизняних підприємств. Кожному підприємству доцільно на початку року провести оцінку власних потреб і фінансово-кредитних можливостей щодо придбання або оренди комп'ютерної, організаційної техніки або відмовитися від неї, віддавши перевагу у веденні обліку залученому на договірній основі приватному професійному бухгалтеру спеціалізованої приватної фірми за гідну оплату виконаних ним обліково-звітних робіт [3]. Тому для забезпечення достатньої аналітичності інформації її необхідно завчасно перевірити щодо відповідності сучасним вимогам: порівнянності, достовірності, дохідливості й доречності. Не згрупована, належним чином не відображена інформація про витрати підприємства може на деякий час загальмувати процес первинної обробки аналітичної інформації, призвести до помилкової оцінки здійснюваних підприємством господарських процесів, занижити або завищити деякі витрати тощо.

Нині переважна більшість вітчизняних підприємств відображує власні витрати неповністю. Найбільший відсоток витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці, тому не має нічого дивного, що в науковому обігу з'явився термін «тіньова зарплата». Джерелом коштів для покриття такої заробітної плати виступають «тіньові доходи», які виникають за рахунок вартості необлікованої реалізованої продукції (робіт, послуг). Основні причини «тіньової зарплати» і «тіньових доходів»:

- «вульгаризація» ПДВ і значний відсоток відрахувань від фонду оплати праці до соціальних фондів, що посилює «податковий тягар» на підприємства і не дає їм нормально розвиватися;

- високий рівень корупції в державних і місцевих органах влади, що передбачає систему хабарів, які опосередковано впливають як на фактичну собівартість продукції (робіт, послуг), так і на справедливу ціну продажу;

- відсутність дієвих нормативно-правових актів України, які б жорстко обмежували надмірне збагачення певних фізичних осіб (у тому числі за рахунок витрат, віднесених на юридичних осіб);

- низька ефективність чинних форм, видів, типів систем і механізмів економічного контролю в Україні, що призводить до порушення таких специфічних принципів контролю, як всебічність і всеосяжність, системність і безперервність, дієвість, відкритість (гласність) інформації про результати ревізії.

Отже, до загальних проблем обліку, можна віднести такі: теоретичні, методологічні, технологічні, організаційні, кадрові, фінансові, масштабні, рівневі. Серед основних проблем обліку витрат підприємства в Україні є такі проблеми: повноти та своєчасності відображення в системі обліку витрат підприємства; забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати й доходи підприємства. Перспективи подальших досліджень проблеми обліку витрат і доходів підприємства дуже широкі і впродовж багатьох років викликатимуть жвавий інтерес у вчених-економістів із урахуванням розмірів і форм власності підприємств, видів економічної діяльності, системи оподаткування, організаційно-правових форм.

Список використаної літератури

1. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. – Київ: «Центр учбової літератури», 2018. – 534 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" № 318 від 31.12.1999 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: навч. посібник / [Є.М. Романів, С.В. Приймак, С.М. Гончарук та інші]. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. – 772 с.
4. Романюк М.О. Облік, аналіз і аудит витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції в управлінні підприємством (на прикладі ПП «ФОРВАРД-ОРТО») : дипломна робота магістра за спеціальністю „071 — облік і оподаткування“/ М.О. Романюк. — Тернопіль: ТНТУ, 2019. — 110 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В РІЗНИХ КРАЇНАХ. МОДЕЛІ ОБЛІКУ.

Автор – Кошман В. А., студентка групи БО1811
Науковий керівник – к. е. н., доцент Матусевич О. О.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені акад. В. Лазаряна

Першими спробами державного регулювання ведення бухгалтерського обліку стало введення закону про обов'язкове щорічне складання звітності керівниками державних підприємств у Кастилії (Іспанія) в 1263 році. На підприємстві почали використовувати журнали господарських операцій в яких відображали факт здійснення господарської операції у поєднанні з відповідним рахунком. Саме цей період можна вважати моментом появи бухгалтерського обліку. Також в XIII ст. відбулося становлення трьох основних систем господарського обліку, які використовують і в сучасності, а саме проста, яку використовують малі підприємства, камеральна, яку застосовують неприбуткові організації та подвійна система - використовується всіма підприємствами крім малих.

Розвитку сучасної світової економіки характерні розширення економічних відносин між країнами, поширення досвіду передових країн, разом з цим змінюються й вимоги до інформації у господарюючих суб'єктів для прийняття зважених економічних рішень. Це викликає потреби у зміні системи бухгалтерського обліку та звітності. Регламентації ведення сучасного бухгалтерського обліку відбувається шляхом видання законів, постанов, інструкцій та інших нормативних документів.

Зараз у світі в сучасних умовах економіки виділяють шість організаційних систем (моделей) бухгалтерського обліку:

- Континентальна (франко-німецька);
- Британо-американська (англосаксонська);
- Південноамериканська;
- Інтернаціональна;
- Ісламська;
- Країн східної Європи.

Кожна з цих систем характеризується комплексом показників та певною регламентацією. Головними з таких показників являються стандарти бухгалтерського обліку, облікова політика, план рахунків, форми облікових реєстрів.

Континентальна модель обліку має жорстку законодавчу регламентацію, використовується вона в країнах Європи (Австрія, Греція, Іспанія, Італія, Франція, Німеччина та ін.) та Японії. Характеризується тісними зв'язками з банками, що задовільняють фінансові потреби підприємств, пріоритетним є спрямування облікової політики на вимогам уряду. Країни континентальної моделі мають готувати детальну фінансову звітність для подальшої її публікації.

Британо-американська так же як і Інтернаціональна моделі майже не регламентується. Британо-американська модель спрямована на задоволення запитів кредиторів та інвесторів. Ця модель застосовується в таких країнах як США, Великобританія та Нідерланди. Оперативним обліком підприємств займаються професійні менеджери, тому головним джерелом для прийняття управлінських рішень та точних звітів перед аукціонерами є фінансово-облікова інформація.

Південноамериканська або змішана модель являє собою узагальнений варіант Британо-американської та Континентальної моделей обліку. Головним завданням є вирішення питань обліку в умовах інфляції. Так в питаннях методології ведення обліку переважає Бри-

тано-американська модель, а впровадження рішень відбувається на основі принципів Континентальної моделі.

Інтернаціональна модель виникла через потребу міжнародного узгодження обліку в інтересах учасників міжнародних валютних ринків.

Ведення господарського обліку в Ісламській економічній моделі відповідає нормам та принципам мусульманського права. Поширюється вона на країни Близького Сходу. Господарювання в даних країнах чітко обмежене принципами ісламу. Інші моделі суперечать принципам та цінностям ісламського суспільства.

Моделі обліку країн Східної Європи або модель змішаної економіки загалом поширюються на країни, які входили до складу Радянського Союзу. Головні риси даної моделі визначити важко, вони залежать від специфіки державного регулювання, та поєднує в собі одночасно риси як Континентальної так Британо-американської. Та все ж можна виділити декілька загальних рис: єдина бухгалтерія; витратна база плану рахунків; детальна юридична регламентація обліку і звітності. Головною причиною реформування бухгалтерської системи обліку країн, що використовують дану модель, став перехід до ринкової економіки.

В даний час значна кількість країн знаходяться на шляху реформування національної моделі обліку. Україна також відноситься до країн, що прямують до світового економічного простору та прагнуть наблизити існуючу систему бухгалтерського обліку до зарубіжних стандартів. Саме такі зміни сприяють залученню іноземних інвестицій для розвитку вітчизняних підприємств. Для досягнення цієї мети були прийняті законодавчі акти щодо реформування бухгалтерського обліку, поступово йде реалізація програм реформування. Однак в Україні підприємства ще не мають можливості обирати складових організації бухгалтерського обліку: так бюджетні установи мають вести облік в меморіально-ордерній формі, малі підприємства не мають можливості обирати план рахунків з використанням 8, 9 класів.

У зв'язку з вище сказаним на сучасному етапі актуальними питаннями є дослідження дієвих підходів до організації бухгалтерського обліку у зарубіжні практики, впровадження новітніх методів регулювання, оцінки, представлення інформації та складання фінансової звітності на вітчизняних підприємствах.

Наведенні класифікації моделей бухгалтерського обліку є засобом для опису і порівняння різних облікових систем, надання допомоги країнам у виборі конкретної моделі. Та все ж вони являються умовними, адже навіть у межах однієї облікової моделі вони можуть різнитися через відмінності середовища, в яких вона функціонує та методологічних принципів організації обліку в країнах. Також все частіше різні країни світу переходять на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що спричиняє втрату певних характеристик моделями обліку. На досягнення гармонізації принципів обліку і звітності у світовому масштабі спрямована діяльність міжурядових та міжнародних професійних організацій з бухгалтерського обліку та міжнародних профспілкових організацій.

ОЦІНКА МАТЕРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА НЕВЕЛИКИХ ФОП

Автор – Макеєва Я. В., студентка 730А групи
Науковий керівник – к. е. н., доцент Матусевич О. О.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В.Лазаряна

Ринкові відносини регулюють облік матеріальних запасів у оцінці. За допомогою вартісної оцінки господарюючих суб'єктів ми зможемо отримати інформацію та зробити загальне уявлення щодо всіх подій, явищ та господарських процесів певного, окремого підприємства або фірми. Достовірність інформації, що надає оцінка стосовно формування запасів на кінець поточного року є надзвичайно важлива, маленькі відхилення можуть коштувати значних витрат для підприємства та компанії яка проводить цей облік. Безумовно, що методи оцінки запасів на різних підприємствах суттєво відрізняються, але сумніваюся, що помилка, яка формує вартість податків буде позитивним кроком для підприємства. Не менш важливо, що такі дрібні на перший погляд помилки, суттєво впливають на величину чистого прибутку в поточному та наступному році у негативній формі. Слід пам'ятати що, запаси – найважливіша частина оборотних активів підприємства, та має особливе місце у складі майна, витрат підприємства, ціни товарів, робіт чи послуг, вони обов'язково враховуються при обробці результату господарської діяльності фірми, що надалі показує його фінансовий стан, відіграючи рішучу роль у процесі фінансування і кредитування виробничих запасів.

Коли об'єкт матеріальних запасів береться на облік, у першу чергу вирішується питання його оцінки. Різноманітність методів оцінки запасів допомагає фірмам обрати найвигідніший саме для неї, адже реалізовані товари чи послуги повинні приносити як умога більший дохід, але з найменшими збитками у вигляді собівартості, податків, тощо. Існує ряд методів оцінки матеріальних запасів для фінансової звітності. Бухгалтери знають, що на протязі року ціни змінюють, отже, однакова кількість товару може бути продана за різні цінами, це впливатиме на прибуток (зважаючи також на спосіб отримання запасів: внесені засновниками, передані, придбані або виготовлені), тому більше цікавить рух вартостей, а не фізичне переміщення товарів під час діяльності фірми, оскільки саме вартість дає можливість точніше визначити прибуток. Однак, хотілось б більш детально розглянути на прикладі невеличкого ФОП підприємства яке, наприклад відпускає у продаж книжки, погланемо спочатку на види, а потім приведемо прості розрахунки, який спосіб методу оцінки запасів буде краще обрати саме нам. Данні що використовуються взяті умовно, відповідно приблизній вартості звичайної книги.

Згідно П(С)БО 9 «Запаси» передбачені такі методи оцінки запасів при відпуску їх у виробництво, продаж та іншому вибутті:

1. Метод специфічної ідентифікації;
2. Метод середньої вартості;
3. Метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
4. Метод оцінки запасів за цінами останніх закупок (ЛІФО)

Метод специфічної ідентифікації – згідно з цим методом до кожної одиниці товару прикріплюється табличка з серійним номером. Собівартості відповідної одиниці запасів оцінюються виробничі запаси, які відпускаються та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проєктів, а також запаси, які не замінюють одне одного.

Метод середньої вартості – цей метод простішими у використанні, методі вартість матеріальних запасів вираховують шляхом ділення всієї (повної) вартості товарів (залишок на початок місяця плюс усі товари, які придбані протягом певного періоду) на кількість

одиниць цих товарів. При використанні цього методу особливістю обліку є визначення середньої ціни.

Метод ФІФО – базується на припущенні що, запаси, які першими відпускаються, потім другої, третьої і так згідно черги до повного вибирання загальної кількості цих матеріалів.

Метод ЛІФО –Цей метод протилежний до методу ФІФО, тобто витрачені матеріальні запаси оцінюються за вартістю останнього надходження, потім попереднього і т. д., хоч їх фактичний рух може бути іншим. У період інфляції ЛІФО дає менший прибуток, ніж ФІФО; відповідно – менший податок на прибуток, тому в деяких країнах (Великобританія) використання цього методу заборонено.

Вибір методу оцінки матеріальних виробничих запасів має значний вплив на суму оподаткованого прибутку. Використання різних методів приводить до різного розміру балансового прибутку. Вибір методу оцінки є елементом облікової політики підприємства і не підлягає змінам без вагомих підстав. Неможливо сказати, що один із методів є кращим, необхідно враховувати до яких наслідків приводить використання того чи іншого методу, з точки зору оподаткування. Кращий метод у нашому випадку — це метод ЛІФО через найменшу сумму вибуття запасів, а найгірший – ФІФО, через те, що в даному випадку ФОП має розривні товари, а цей метод кращий для компанії з оптовою торгівлею.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Автор – Мовчан М. І., студентка групи БО2021

Науковий керівник – к. е. н., доц. Матусевич О. О.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

В установах і організаціях, які утримуються коштом бюджету, видатки на оплату праці працівників належать до захищених видатків (а отже, їх виплачують обов'язково), а умови оплати праці чітко нормовані. Заробітна плата в бюджетних установах включає: посадовий оклад та/або ставку погодинної оплати праці; надбавки; доплати; премії; матеріальні допомоги [1].

Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівнику. Організація та облік розрахунків з оплати праці впливає на ефективність діяльності бюджетної установи. Тому облік оплати праці працівників потребує удосконалення з урахуванням впровадження сучасних підходів до нарахування заробітної плати і створення ефективної системи розрахунків.

Одним із шляхів удосконалення обліку оплати праці є вдосконалення саме діючого аналітичного обліку, так як дані аналітичного обліку відіграють вирішальну роль в зборі інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структуру фонду оплати праці. Інформацію щодо витрат на оплату праці необхідно відображати за такими статтями калькуляції: основна заробітна плата, додаткова оплата праці, інші нарахування та виплати працівникам [2].

Для удосконалення аналітичного обліку пропонується ввести синтетичного рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці» наступні аналітичні рахунки: 6511/1 «Розрахунки за окладами і тарифами»; 6511/2 «Інші нарахування»; 6511/3 «Виплати за невідпрацьований час

працівників»; 6511/4 «Премії»; 6511/5 «Інші заохочувальні виплати працівникам»; 6511/6 «Комісійні винагороди»; 6511/7 «Оплата при звільненні»; 6511/8 «Розрахунки відпустках»; 6511/9 «Оплата по закінченню трудової діяльності працівника». Від правильної організації обліку оплати праці залежить повнота і своєчасність розрахунків з працівниками [3]. Тому ще одним із напрямів удосконалення системи ведення обліку є спрощення документообігу на підприємстві, що передбачає:

- Зменшення накопичувальних документів;
- формування аналітичної відомості за виплатами персоналу, де відображалась би інформація про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структуру фонду оплати праці.

Тож, для оптимальної організації обліку оплати праці в бюджетній установі необхідно у наказі про облікову політику прописати найбільш досконалі методи ведення обліку розрахунків з працівниками; обґрунтувати вибір форм оплати праці та вказати чинники підвищення продуктивності праці. Крім того, потрібно створити графік використання робочого часу та, у разі відсутності, створити графік документообігу з оплати праці: вказати виконавців та строки складання документів, які пов'язані з обліком оплати праці.

Таким чином, запропоновані заходи дозволять покращити якість, оперативність та інформативність ведення обліку розрахунків за заробітною платою у бюджетній установі.

Список використаної літератури

1. Тонконог Т.Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрямків її удосконалення / Т.Ю. Тонконог // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2010 – № 5 – С. 9–11.
2. Старченко Н. М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам в бюджетних установах // Економічні науки. – 2012 – № 9 – С. 178-184.
3. Чадченко О. С. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах // Управління розвитком. – 2012 - № 10 – С. 91-93.

ПРОБЛЕМИ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ПРИМІТКАХ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Автор – Пащенко В. К., студентка групи БО1811
Науковий керівник – к. е. н., доцент Матусевич О. О.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» середні та великі підприємства повинні складати за підсумками року фінансову звітність в повному форматі. Крім чотирьох основних форм, до складу річного звіту входять примітки до річної фінансової звітності. Проте, як свідчить практика, у процесі підготовки приміток має місце формальний підхід бухгалтерів, ухилення від повноцінного розкриття інформації в цій формі. Хоча зміст приміток до річної фінансової звітності може надати користувачам багато важливої та цінної інформації про фінансовий стан та облікову політику підприємства, яка допомагає приймати вигідніші економічні рішення. А у міжнародному масштабі обсяги приміток в останні роки мають тенденцію до суттєвого збільшення, що свідчить про важливість цієї форми.

Метою дослідження є визначення змісту та вимог до розкриття інформації у примітках до річної фінансової звітності та формулювання основних підходів до стандартизації приміток. Завданням фінансової звітності - є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Загальну річну фінансову звітність складають усі підприємства, у т.ч. ті, які зобов'язані або самостійно обрали складання фін звітності за МСФЗ (крім банків, бюджетних установ, суб'єктів малого підприємництва та представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності).

Основні вимоги до складання фінансової звітності окреслено в НП(С)БО 1. Інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації. Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому. Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекошень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності.

Встановлені правила щодо розкриття інформації у фінзвітності поширюються і на примітки до річної фінансової звітності. Конкретні вимоги до змісту приміток висвітлено в п. п. 7-11 р. IV НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Інформація, яку підприємствам слід наводити у примітках, залежить від того, чи зобов'язані вони оприлюднювати свої звіти. Відповідно до НП(С)БО 1 примітки до фінансової звітності – це сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності.

Узагальнення положень діючих нормативних актів дає підстави для висновку, що примітки до фінансових звітів за складом можна поділити на такі групи щодо:

- облікової політики та облікових оцінок;
- інформації, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами) з обліку активів, капіталу, зобов'язань;

- інформації, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності;
- одержаної гуманітарної допомоги;
- іншої фінансової та не фінансової інформації;
- виправлення помилок, допущених у фінансових звітах минулих років;
- подій після дати балансу;
- операцій з пов'язаними сторонами;
- інформації про коригування статей фінансових звітів в умовах гіперінфляційної економіки;
- господарські та географічні сегменти підприємства.

Важливою вимогою до фінансових звітів є можливість користувачам порівнювати фінансові звіти за різні періоди. Передумовою порівнянності є наведення відповідної інформації про облікову політику і її зміни. Форма №5 не передбачає подання даних за попередній звітний рік, що не дає користувачеві порівнювати показники підприємства за різні періоди. Водночас, у системі МСФЗ дані приміток повинні подаватися щонайменше за попередній рік. Аналіз приміток фінансової звітності, яка оприлюднена на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку, показує, що деякі підприємства ігнорують встановлені вимоги законодавства. Є випадки, коли примітки є дуже стислими, шаблонними, малоінформативними, суперечливими, не змістовними. Суттєва для розуміння й оцінки діяльності інформація інколи зовсім не розкривається в текстовій частині приміток до річної фінансової звітності. Звісно, якість та інформаційна цінність таких приміток є не надто високими. Це є результатом формального підходу бухгалтера до виконання своїх обов'язків і негативно характеризує менеджмент підприємства.

Як зазначають українські експерти, вимоги НП(С)БО щодо розкриття інформації у примітках є не лише кількісними, але й якісними. Від менеджменту підприємства вимагається оприлюднювати свої судження і оцінки з багатьох найважливіших питань, у т.ч. й стосовно зовнішнього соціально-економічного середовища, в якому перебуває підприємство. При цьому, на нашу думку, не існує чіткого порядку опису у примітках бізнес-реалій діяльності суб'єктів господарювання. Необхідно нагадати й про те, що за неякісну, неповну, недостовірну інформацію у примітках до фінансової звітності бухгалтер може понести таке саме покарання, як і за помилки (перекручення), допущені в чотирьох звітних формах.

В умовах глобалізації актуалізується питання обсягу приміток. Крім того, за кордоном прослідковується тенденція до зростання обсягів подання необов'язкової інформації. Прагнучи проявити свою відкритість, менеджери найпрогресивніших компаній доповнюють свою фінансову звітність відомостями, що характеризують взаємодію та взаємозв'язки їх компанії з природним і соціальним довкіллям. Такі розкриття часто об'єднують загальним поняттям «соціальна звітність». Все це призводить до збільшення обсягу приміток, а отже нарощує навантаження на бухгалтера.

Отже, в роботі розкрито основні вимоги до складання приміток до річної фінансової звітності. Зроблено висновок, що примітки є одночасно повноцінною формою фінансового звіту і додатком до неї. Розглянуто склад приміток згідно діючого законодавства, їх недоліки. Встановлено, що бухгалтери деяких українських підприємств безвідповідально ставляться до виконання вимог про складання приміток. Тому примітки до фінансової звітності не забезпечують корисною інформацією різнопланових користувачів, що негативно впливає на якість прийнятих економічних рішень. Сформовано основні підходи до стандартизації приміток. Основним критерієм якості приміток до фінансової звітності визначено досягнення балансу між їх ускладненням, стислістю та широкими вимогами до розкриття інформації.

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Автор – Прохорова А. В., студентка групи БО20120
Науковий керівник – к. е. н., доцент Пікуліна О. В.,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Податкове законодавство є одним із самих складних в правовій системі України. При цьому, спостерігається тенденція щодо його нестабільності. Як показує практика його правозастосування, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, досить часто спричиняють нові проблеми.

Податки – дуже складна й надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Можна без перебільшення сказати, що, з одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. З іншого боку, податки – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі, їх мобілізація й використання зачіпає інтереси не тільки кожного підприємця чи громадянина, а й цілих верств населення і соціальних груп. На сьогодні податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки, масштаби соціальних гарантій населенню.

Реформування податкової системи України представляє собою тривалий, поетапний процес її трансформації, який призводить до зменшення кількості податків та зборів, забезпечення прозорості їх справляння, оптимізації системи адміністрування, зменшення тінізації економіки, а також спрощення системи оподаткування. Реформування прямого оподаткування постійно перебуває в центрі уваги науковців, практиків, державних діячів. Останні зміни податкового законодавства основним чином були спрямовані на удосконалення адміністрування прямих податків. Проте у цій сфері існує низка прогалин у вітчизняному податковому законодавстві, що не дозволяє забезпечити стабільний економічний розвиток країни.

Характеризуючи чинну систему прямого оподаткування України, вітчизняні та зарубіжні науковці і практики виділяють наступні її негативні риси:

- податкова система України характеризується передусім фіскальною спрямованістю;
- нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження. - високий податковий тиск на підприємницькі структури.
- витрати на адміністрування окремих податків є більшими порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння;
- перетворення податкової системи на чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон;

Вищезазначені недоліки призвели до таких проблем системного характеру у податковій системі, як:

- податкова заборгованість платників перед бюджетом та державними цільовими фондами. Ця проблема породжена низкою причин, а саме, відсутністю ефективних механізмів, що забезпечують відповідальність суб'єктів господарювання за виконання своїх фінансових зобов'язань; практикою щодо списання та реструктуризації державою податкової заборгованості підприємств перед бюджетом;

Проблеми економіки залізничного транспорту

- проведення масових бюджетних взаємозаліків, які роблять невиконаною своєчасну і в повному обсязі сплату податків, сприяють укоріненню у суспільній свідомості зневажливого ставлення до податкових зобов'язань; - в результаті надмірного податкового тиску багато суб'єктів підприємницької діяльності йдуть в тінь;
- широкомасштабне ухилення від оподаткування.

В Україні на масштаби ухилення від податків впливають не стільки розміри податкових ставок, скільки викривлення умов конкурентної боротьби внаслідок нерівномірного розподілу податкового тягаря; корупція; недосконалість законодавства, що регулює підприємницьку діяльність, у тому числі податкового; загальне недотримання норм законів платниками податків; У Кодексі йдеться не про просте скорочення переліку податків та зниження їх ставок, хоч і ці заходи матимуть позитивний результат, а про розширення бази оподаткування, залучення до нього дедалі більшої кількості платників податків, а також про зміну самої ідеології оподаткування.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що в результаті здійснення податкової реформи в Україні, та як наслідок вирішення складних податкових колізій, має бути створена податкова система з базовими положеннями, при якому Податковий кодекс України буде єдиним нормативним документом, який регулюватиме відносини з приводу сплати податків. Він міститиме чіткі визначення всіх елементів податків та зборів, встановлюватиме права та обов'язки платників податків та податкових органів. Простота та зрозумілість норм (порівняно з діючим законодавством) дозволить уникнути подвійного тлумачення норм, протиріч та непорозумінь в застосуванні Податкового кодексу України на практиці.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»

Автор – Гаращенко К. В., студентка групи БО19120
Науковий керівник – к. т. н., доцент Сначов М. П.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Створене у 2015 році у відповідності із Постановою Кабінету Міністрів України державне акціонерне товариство «Українська залізниця» (АТ «Укрзалізниця») у взаємодії з іншими видами транспорту України повинні забезпечуватися високий рівень безпеки і якість вантажних та пасажирських перевезень, в першу чергу, з точки зору колійного господарства та рухомого складу. Але через значну зношеність основних засобів АТ «Укрзалізниця» масштабної модернізації потребує залізнична інфраструктура, фізичний знос якої перевищує 60 %, у тому числі в частині колійного господарства фізичний знос майже досяг 90 %, а особливо в частині рухомого складу більш, ніж 90 %. Внаслідок цього якість та безпека залізничних перевезень в Україні в останні роки поступове швидко зменшуються, що показує збільшення кількості аварій. Для суттєвого оновлення основних засобів АТ «Укрзалізниця» необхідні значні капітальні вкладення (інвестиції) у заміну морально та фізично застарілих його основних засобів та впровадження нової техніки і технологій, що передбачає перехід цього товариства на нові підходи до фінансування оновлення основних засобів, а також до обліку та аналізу незавершених капітальних інвестицій.

Основними і законодавчо визначеними варіантами отримання фінансових ресурсів для АТ «Укрзалізниця» у відповідності із є наступні:

1. Власні внутрішні джерела фінансування АТ «Укрзалізниця» у вигляді прибутку товариства та накопичених амортизаційних відрахувань;
2. Власні зовнішні джерела фінансування АТ «Укрзалізниця» – кошти, отриманні від емісій акцій, а також цільове фінансування;
3. Позикові ресурси АТ «Укрзалізниця» – блок різноманітних кредитних програм фінансування проектів оновлення об'єктів його основних засобів;
4. Змішане фінансування оновлення об'єктів основних засобів АТ «Укрзалізниця» як певне поєднання вищенаведених джерел фінансування.

В економічно розвинених країнах базовими внутрішніми джерелами фінансування господарської діяльності акціонерних товариств, зокрема, їхній інвестиційної діяльності, є суми нерозподіленого прибутку та накопиченої амортизації. Однак на даний час в АТ «Укрзалізниця» як прибуток, так і накопичена амортизація не можуть бути використані як основне джерело фінансування капітальних вкладень товариства. Це обумовлене тим фактом, що господарська діяльність АТ «Укрзалізниця» не забезпечує необхідного рівня прибутковості його операційної діяльності, внаслідок чого значно зменшується частка прибутку, яку можна направити на фінансування капітальних вкладень товариства та яка є недостатньою для здійснення необхідних на даний час інвестиційних витрат. Наявні амортизаційні відрахування на даний час вже не спроможні покривати необхідні витрати на відновлення об'єктів основних засобів товариства, які часто експлуатуються вже більше встановленого терміну і вимагають значних додаткових витрат на поточний ремонт.

Можливості значного фінансування капітальних вкладень за рахунок власних зовнішніх джерел фінансування АТ «Укрзалізниця», наприклад, шляхом додаткового акціонування, на даний час також обмежені внаслідок практичне повної відсутності подібних джерел фінансування господарської діяльності акціонерного товариства, в якому всі 100 % акцій товариства належить державі, а у держави грошей немає.

Таким чином, на даний час перспективними видами фінансування капітальних вкладень в АТ «Укрзалізниця» залишаються третій та четвертий види фінансування, тобто позикові ресурси та змішане фінансування.

На даний час кредитний рейтинг АТ «Укрзалізниця» – це кредити банків, єврооблігації, фінансова оренда (лізинг), а також корпоративні облігації, тобто найбільш вагомими є кредити різних банків. У країнах ЄС банки, як інвестори, забезпечують значні обсяги позикових фінансових ресурсів, але в Україні можливості банківської системи обмежені. На даний час АТ «Укрзалізниця» вже має велику заборгованість по кредитах банків, що призводить до значних сум фінансових витрат на обслуговування зовнішнього боргу. Це при високих ставках проценту за банківський кредит та низьких рівнях рентабельності операційної діяльності товариства призводить до поступового додаткового зниження рентабельності власного капіталу АТ «Укрзалізниця», при цьому використання товариством банківських кредитів стає проблематичним.

Оскільки існуючі можливості фінансування господарської діяльності АТ «Укрзалізниця» за рахунок власних джерел та банківських кредитів значно обмежені, для значного додаткового фінансування господарської діяльності товариству доцільне використати емісію корпоративних облігацій у випадках, коли рентабельність проектів капітальних вкладень товариства суттєво перевищує процентну ставку за виплатами по облігаціях товариства. Крім того, в АТ «Укрзалізниця» під емісію корпоративних облігацій доцільно залучаючи кошти фізичних осіб.

Іншим варіантом використання позикового капіталу є фінансова оренда (лізинг), яка має більш високу, ніж у банківського кредиту, ціну капіталу, але не вимагає застави як у випадку отримання банківського кредиту.

Таким чином, базовим джерелом фінансування АТ «Укрзалізниця» доцільніше вибрати змішане фінансування, з основним акцентом на кредитні програми у формі фінансової оренди (лізингу) і емісії корпоративних облігацій.

У випадках, коли обмежені фінансові ресурси АТ «УЗ» не дозволяють забезпечити оновлення основних засобів шляхом закупівлі нового рухомого складу у необхідних обсягах, то першочергового значення набувають питання фінансування капітального ремонту основних засобів.

**АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ ЗАТРАТ НА ПАСАЖИРСЬКІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА
«УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»**

Автор – Слободяник К. М., студентка групи БО1711

Науковий керівник – к. т. н., доцент Сначов М. П.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Господарська діяльність державного акціонерного товариства «Українська залізниця» (АТ «Укрзалізниця») має специфічні особливості у загальному плані, в тому числі й у частині вантажних і пасажирських перевезень. АТ «Укрзалізниця» в цілому, її підприємства і регіональні філії та інші структурні підрозділи повинні забезпечувати високий рівень безпеки і якості вантажних та пасажирських перевезень за умови необхідної прибутковості господарської діяльності товариства.

В залізничній галузі України, як і на залізницях багатьох країн Європи, пасажирські перевезення є збитковими. Кожна країна по-різному вирішує проблему зниження їх збитковості. Залізничний транспорт України традиційне покривав збитки від пасажирських перевезень за рахунок прибутків від вантажних перевезень. Однак в останні роки внаслідок кризових явищ вантажні перевезення стали менш прибутковими і не можуть погасити збитки від пасажирських перевезень шляхом перехресного субсидування. У зв'язку з цим виникає питання аналізу витрат на пасажирські перевезення на основі поділення витрат на постійні та змінні, встановлення закономірності поведінки кожної з них і визначення за допомогою концепції маржинального доходу наукових принципів побудови тарифів на залізничні пасажирські перевезення. До змінних (умовно-змінних) витрат на залізничному транспорті у калькуляцію собівартості пасажирських перевезень у дальньому сполученні включаються такі статті:

- витрати на рух пасажирських поїздів;
- витрати на обслуговування поїздів під час руху та на станціях;
- витрати на екіпірування пасажирських вагонів на технічній станції;
- витрати на екіпірування пасажирських локомотивів;
- витрати на технічний огляд вагонів та локомотивів;
- витрати на послуги з продажу квитків;
- витрати на послуги з прийому та видачі багажу;
- витрати на інші послуги пасажирського господарства.

До постійних (умовно-постійних) витрат на залізниці у калькуляцію собівартості пасажирських перевезень у дальньому сполученні включаються наступні статті:

- витрати на утримання та обслуговування інфраструктури АТ «Укрзалізниця» усіма господарствами;
- витрати на утримання та обслуговування іншої інфраструктури АТ «Укрзалізниця» (будівель та споруд, які не пов'язані з колією, штучними спорудами, контактною мережею, кабельними лініями, лініями зв'язку тощо);

- витрати на амортизацією рухомого складу (пасажирських вагонів і локомотивів);
- витрати, що пов'язані з поточними видами ремонту локомотивів;
- витрати, що пов'язані з деповськими ремонтами вагонів та капітальними видами ремонту рухомого складу;
- витрати на послуги інших господарств.

Аналіз поведінки загальних затрат на пасажирські перевезення можна проводити шляхом маржинального аналізу функцій постійних і змінних затрат в межах релевантного діапазону, в якому загальна сума постійних витрат передбачається не змінною, а функції загальних змінних витрат, доходу від пасажирських перевезень та маржинального доходу є лінійними залежно від обсягу пасажирських перевезень. При суттєвому збільшенні або зменшенні суми постійних затрат маржинальний аналіз затрат необхідно виконувати у іншому релевантному діапазоні з іншими показниками змінних та постійних витрат.

Проведений аналіз поведінки загальних затрат на пасажирські перевезення, наприклад, у дальньому сполученні [1], показав, що лінія реального доходу від пасажирських перевезень зазвичай йде нижче, ніж лінія змінних витрат від таких пасажирських перевезень, тобто маржинальний дохід від пасажирських перевезень у дальньому сполученні є від'ємним. Але, якщо лінія реального доходу від пасажирських перевезень у дальньому сполученні має менший нахил, ніж лінія змінних витрат від таких перевезень, то пасажирські перевезення у дальньому сполученні завжди будуть збитковими незалежно від мінімізації величини постійних витрат, оскільки доходи від перевезень пасажирів та багажу не покривають навіть змінних витрат. Цей факт свідчить про те, що існуючі тарифи на пасажирські перевезення у дальньому сполученні не є обґрунтованими, оскільки доходна ставка не покриває навіть питому величину змінних витрат на пасажирські перевезення (за винятком пасажирських перевезень у міжнародному дальньому сполученні). Крім того, в умовах ринку ціна на товар (послугу) не може бути менш за питому величину змінних витрат, оскільки така ціна має бути визнана демпінговою антитрестовським (антимонопольним) законодавством. Приміські залізничні перевезення практично у всіх країнах не забезпечують позитивних сум маржинального доходу, тобто зазвичай є збитковими і їх збитковість покривається відповідним субсидуванням (з державного або місцевих бюджетів, за рахунок перехресного субсидування тощо). В п. 4.1 «Встановлення обґрунтованих тарифів» Стратегії акціонерного товариства «Укрзалізниця» на 2019-2023 роки [2] вказано, що «соціально важливим питанням є ціна залізничних квитків. Відповідно, пасажирський перевізник у сегменті соціально важливих перевезень має отримати повну компенсацію збитків від центральних або місцевих органів влади відповідно до угод на надання послуг із соціально важливих перевезень. Компанія буде наполягати на необхідності включення таких зобов'язань держави до закону». Керівництво АТ «Укрзалізниця» повинне пропонувати перегляд існуючої тарифної політики на пасажирські перевезення таким чином, щоб маржинальний дохід від пасажирських перевезень у дальньому сполученні був позитивним, тобто доходи від таких перевезень обов'язково повністю перекривали змінні витрати, а для отримання певного прибутку – ще і частину постійних витрат.

Список використаної літератури:

1. Бараш Ю. С. Аналіз методики визначення витрат на пасажирські перевезення у дальньому сполученні [Текст]: / Ю. С. Бараш, Н. П. Сначов. // Вісник Дніпропетовського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна. – Вип 25. – Д.: 2008. – с. 215 – 218.
2. Стратегія акціонерного товариства «Укрзалізниця» на 2019-2023 роки. Укрзалізниця: офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/documents/.pdf>.

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ
НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ**

Автор – Смолянська А. О., студентка групи БО1711
Науковий керівник – к. е. н., доцент Топоркова О. А.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Структурні перетворення у сфері управління залізничною галуззю сприяли виокремленню певних бізнес-процесів та будуванню системи корпоративного менеджменту. Реорганізація АТ «Укрзалізниця» з регіональної структури, де усі сегменти були функціонально та фінансово пов'язані, у організаційно розподілені послуги інфраструктури та власне перевезень, – потребує впорядкування відповідних функцій менеджменту, зокрема, контролю. На верхньому рівні управління залізничним транспортом створено Департаменти з чітким розподілом основних функцій та обов'язків. Так, Департамент внутрішнього аудиту та контролю має здійснювати аудит бізнес-процесів структурних підрозділів, регіональних філій, філій АТ «Укрзалізниця», проводити моніторингові та аналітичні заходи, виявляти та оцінювати ризики, забезпечувати органи управління достовірною та об'єктивною інформацією для ухвалення управлінських рішень.

Статутом АТ «Укрзалізниця» передбачена наявність ревізійної комісії (ця вимога стоєть будь-якого акціонерного товариства), до компетенції якої належать питання проведення перевірки та аналізу фінансового стану товариства в цілому, його платоспроможності, функціонування системи внутрішнього контролю та системи управління фінансами і операційними ризиками, підтвердження достовірності даних у різноманітних фінансових документах, зокрема, річній фінансовій та зведеній звітності, проведення перевірки порядку ведення бухгалтерського обліку тощо. Висновки ревізійної комісії подаються наглядовій раді та правлінню до дати попереднього затвердження річного звіту. Отже, для забезпечення узгодженості інформації, уникнення дублювання виконуваних функцій та обґрунтування висновків, необхідна тісна співпраця між усіма суб'єктами внутрішнього контролю залізничної галузі. Особливої уваги потребує налагодження комунікації між менеджментом та особами, що здійснюють внутрішній аудит за окремими напрямками. Якими наразі є такі бізнес-сегменти: вантажні перевезення та логістика; пасажирські перевезення; виробництво та сервіс; інфраструктура. Відповідно, питання контролю, а саме: планування аудиторського завдання, визначення простору внутрішнього аудиту, ідентифікація і оцінка ризиків, – мають вирішуватися з урахуванням специфіки кожного з бізнес-сегментів. До впровадження моделі вертикальної інтеграції, в межах підрозділу (служби), який здійснював контроль-ревізійну роботу на рівні залізниці (регіональної філії) існували три відділи: відділ контролю за фінансово-господарською діяльністю (до його компетенції входила перевірка усіх витрат); відділ контролю доходів від вантажних і пасажирських перевезень; відділ внутрішнього аудиту (надання консультацій та рекомендації з питань цільового та ефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів, достовірності ведення бухгалтерського обліку). Інтерпретуючи таку структуру до сучасних потреб галузі, можна виділити два напрямки для організації внутрішнього контролю: контроль послуг інфраструктури та контроль перевізного процесу. Внутрішній аудит за запропонованими напрямками доцільно здійснювати саме в частині облікової інформації, тобто щодо порядку формування витрат, доходів та визначення фінансового результату. Також, доцільно розробити систему управління ризиками окремо за кожним з бізнес-сегментів. Оскільки, за ризико-орієнтованою методикою внутрішнього аудиту – майбутнє.

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕВІРКИ ГОТІВКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Автор – Красовська С. К., студентка групи БО19120
Науковий керівник – к. е. н., доцент Шило Л. А.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Сучасні фінансові взаємовідносини між контрагентами супроводжуються здебільшого безготівковими розрахунками. Відповідно, операції з готівковими коштами зводяться до мінімуму, або взагалі не застосовуються. Звичайно, безготівкові операції є більш прозорими з точки зору їх контролю та можливості зловживань. Держава, наразі, здійснює багато зусиль для впровадження безготівкових розрахунків у взаємовідносинах не лише між юридичними особами, підприємцями, а й між фізичними особами.

Отже, питання ведення касових операцій та їх перевірки залишається актуальним.

Наявність у суб'єкта господарювання операцій з готівкою передбачає обов'язкове документальне оформлення таких операцій відповідно до вимог чинного законодавства. Відповідальними особами за організацію документообігу стосовно касових документів є головний бухгалтер (бухгалтер) та касир. Для розмежування зони відповідальності між цими посадами доцільно прописати в обліковій політиці суб'єкта господарювання порядок ведення касових операцій (особливу увагу зосередити на оприбуткуванні готівки). А посадові інструкції скласти таким чином, щоб, по-перше – уникнути дублювання виконуваних функцій; по-друге – посадові обов'язки розподілити відповідно до вимог чинного законодавства.

Основні завдання контролю готівкових розрахунків полягають у перевірці організаційних моментів та саме касових операцій. Організаційні моменти передбачають: дотримання умов зберігання грошових коштів; наявність договорів з касиром (або іншою особою, що виконує обов'язки касира) про повну матеріальну відповідальність; наявність первинних документів і заповнення обов'язкових реквізитів у них; організацію документообігу; терміни проведення інвентаризацій каси тощо.

В процесі перевірки власне касових операцій виділяють такі основні завдання: правильність заповнення журналу реєстрації прибуткових і видаткових касових ордерів (обов'язок бухгалтера); своєчасність складання касового звіту (обов'язок касира); відповідність даних синтетичного і аналітичного обліку; дотримання встановлених лімітів залишку готівки в касі; дотримання порядку видачі готівки під звіт; дотримання граничних обмежень на здійснення готівкових розрахунків.

З 23.06.2019 року було скасовано штрафні санкції за порушення касової дисципліни, а саме за: перевищення встановленого ліміту залишку готівки, за несвоєчасне або неповне оприбуткування готівки, за нецільове використання готівки. Тобто, зараз певні вимоги щодо дотримання суб'єктами господарювання касової дисципліни існують, але фінансового покарання за їх порушення не передбачено. Так, суб'єкти господарювання повинні встановити ліміт каси і дотримуватись його. Якщо ліміт не встановлено, він вважається нульовим, і, будь-яка сума в касі на кінець дня підлягає перерахуванню на банківський рахунок. Отриману з будь-яких джерел готівку потрібно обов'язково оприбутковувати в касу, навіть якщо планується одразу її витратити. Звичайно, усі оприбутковані та видані суми мають знайти відображення у касовій книзі. Ведення касової книги – обов'язок касира, а контроль за правильністю її ведення здійснює головний бухгалтер. За відсутності руху готівки в касі протягом робочого дня, записів в касовій книзі за цей день не повинно бути. Контроль за дотриманням порядку ведення операцій з готівкою здійснюється контролюючим органом. Результати перевірки оформлюються актом.

ЦІНОУТВОРЕННЯ У БАНКІВСЬКОМУ КАРТКОВОМУ БІЗНЕСІ

Автор – аспірант Крисанова Н.О.

Науковий керівник – д.е.н., проф., професор кафедри Головкова Л.С.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

А в умовах цифровізації та посилення конкуренції на ринку банківських послуг питання встановлення обґрунтованих цін стає все більш актуальним. Так, встановлення ціни на банківські послуги є центральним елементом отримання доходу банку.

На такому ринку як банківські послуги важко створити унікальний продукт. Демпінг цін не призведе банк до виграшу, так як маржинальність банківського бізнесу постійно знижується. З одного боку ціна має ґрунтуватися на платіжному попиті, що регулюється ринковим механізмом. Але з іншого, банк не може продавати свої послуги за ціною, нижчою за їх собівартість.

Банківський картковий продукт є надзвичайно складним і майже ніколи не існує у вигляді однієї послуги, наприклад, платіжна картка передбачає наявність рахунку в банку. Тому при визначенні ціни необхідно враховувати сукупність послуг, що входять у продукт. Мешканці України зазвичай користуються послугами більш ніж одного банку, тому ціна на банківські послуги приблизно співпадає у різних банків. Банку потрібно встановлювати на деякі послуги більш високі ціни для компенсації витрат на послуги, які продаються з низькою рентабельністю, тобто за ціною рівною або навіть нижчою за їх собівартість. Крім того, собівартість банківських карткових послуг ніколи не є фіксованою величиною, і часто залежить від вартості послуг міжнародних платіжних систем, що може змінюватись без надання банку чи споживачам розумних аргументів чи додаткових переваг.

На ціну банківського продукту впливають ряд факторів (рисунок 1).

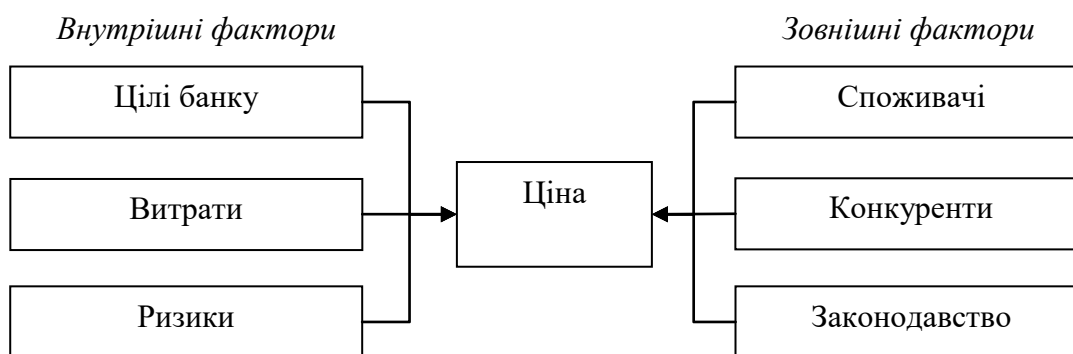


Рис. 1. Основні фактори впливу на ціну банківського продукту

Як бачимо, з рисунку 1, фактори, що впливають на ціну банківського продукту, поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори – це ті, що знаходяться під контролем банку, такі як цілі банку, структура витрат та оцінка ризику. Зовнішні фактори - це ті, які знаходяться поза сферою впливу банку (наприклад, споживачі, конкуренти, законодавство). Банк має обмежений або взагалі відсутній контроль над зовнішніми факторами, але він має знати їх та оцінювати їх вплив на ціну.

В умовах цифровізації економіки більшість своїх послуг банк надає з використанням платіжних карток MasterCard або VISA Inc., платіжних сервісів ApplePay GooglePay, що

збільшує долю комісійних витрат в структурі витрат банку. Левову частку собівартості карткових послуг становлять витрати на оплату послуг міжнародних компаній та процесингового центру. Оцінка собівартості послуги пов'язана з визначенням таких питань:

1. Визначення витрат, що відносяться до надання послуги (фіксованих та змінних);
2. Визначення методу розділення деяких фіксованих витрат на цю послугу.

Ціна за послугу повинна покривати не лише всі витрати на розробку та просування послуги, а також відображати такі елементи, як ризик, який необхідно покрити, інвестиції на майбутній розвиток та маржу прибутку. Операціям за платіжними картками притаманий ризик шахрайських дій, ризик несвоєчасної сплати споживачем комісії за отримані послуги.

Ціна банківських послуг є також одним з елементів комплексу маркетингу і не може розраховуватись лише шляхом оцінки витрат з додаванням маржі прибутку. Маркетинг оцінює ринок з точки зору споживача, тобто сприйняття ціни споживачем є більш критичним ніж розмір витрат на надання послуги, тому банки мають компенсувати витрати на надання одних послуг за рахунок прибутку від інших.

Споживачі на сприймають послугу ведення рахунку, як таку, що має цінність, але за видачу готівки з рахунку за допомогою картки споживачі готові заплатити. Тому банки можуть розглядати ведення рахунку як послугу з низькою прибутковістю або навіть збитковою, але сподіваються, що інші послуги за цим рахунком будуть більш рентабельними. Але такий підхід, коли банки надають базові послуги безкоштовно, розраховуючи на збільшення клієнтської бази та отримання доходу в майбутньому від супутніх послуг, не завжди обґрунтований. Існує велика різниця між рахунками, за якими клієнти використовують супутні послуги повною мірою, та рахунками пасивних споживачів. Визначимо перелік сервісів, які надаються за поточним рахунком, операції за яким проводяться з використанням платіжної картки:

- видача готівки в через банкомат або касу банку;
- розрахунок в торгівельно-сервісній мережі та товари та послуги;
- р2р перекази з картки на картку;
- перегляд балансу рахунку;
- зміна ПІН-коду картки;
- інші сервіси.

Для того, щоб не субсидувати пасивних користувачів за рахунок активних, банки мають розробляти складні пакети послуг, ціна на які буде залежати від активності користування сервісами всередині цих пакетів. Але банки обирають більш маркетинговий підхід та встановлюють просту та зрозумілу структуру цін, якою легко керувати та підкреслювати у своїх рекламних кампаніях. Тому для правильного визначення таких цін банки мають ретельно проаналізувати параметри користування послугами в рамках пакету послуг:

- ступінь користування платіжними картками за рахунками;
- доля операцій з отримання готівки, здійснення покупок, р2р переказів;
- середня сума кожного типу операції;
- середній залишок власних коштів на рахунку;
- середній розмір використаного кредитного ліміту

та інші змінні, що впливають на собівартість послуг за рахунком та отримання доходів.

Далі, щоб визначити вплив зміни ціни деяких послуг на отриманий дохід необхідно розробити модель, яка буде містити дані, отримані в результаті вищезазначеного аналізу.

Але для деяких послуг історичні дані можуть бути відсутніми по причині, що така послуга раніше не надавалась або такою послугою користуються не часто. В такому випадку

спочатку можна встановити ціну, виходячи із собівартості послуги та аналізу цін на аналогічні послуги конкурентів.

Отже, ціноутворення банківських карткових продуктів полягає у найбільш ефективному поєднанні таких змінних як ціна послуги, обсяги продажів та витрати на надання послуги, для отримання банком максимального прибутку. При розрахунку величини цих змінних необхідно враховувати можливі витрати за іншими послугами, які надаються безкоштовно в рамках пакета послуг. Для коректного розрахунку важливо, щоб витрати на надання послуги були визначені правильно, та інформація про розмір витрат була актуальною.

Важливим етапом процесу ціноутворення є контроль отриманого фактичного результату у порівнянні із здійсненими прогностичними оцінками, а також прийняття коригуючих заходів із зміни ціни або обсягів продажів таких послуг, в разі, якщо результати не відповідають очікуванням, в тому числі і по причині зміни собівартості надання послуги.

Але в будь-якому випадку максимальне значення ціни послуги обмежується цінами, що склались на ринку, за якими необхідно здійснювати постійний моніторинг. Також розмір ціни може регулюватися законодавством.

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що існує багато факторів, які тією чи іншою мірою впливають на ціноутворення і які банк має брати до уваги. Банківські карткові продукти мають відмінні особливості, складну структуру, часто представлену пакетом послуг, що впливає на ступінь складності при визначенні ціни. Споживачі банківських карткових послуг погано сприймають вартість тих послуг, цінність яких вони не розуміють (наприклад, відкриття та обслуговування рахунку). Тому банки часто надають такі послуги за їх собівартістю або зі збитками, які відшкодовуються за рахунок отримання доходу від операцій, співвідношення ціна-вартість яких споживач розуміє. Ціни на карткові послуги банку обмежуються цінами конкурентів та можуть регулюватись законодавством. Але найважливішими аспектами для встановлення ціни на банківські карткові послуги є те, скільки споживач готовий заплатити за них, та яка є собівартість цих послуг. Тому банк має проводити постійний аналіз цих факторів, з урахуванням факту, що витрати на банківські карткові послуги мають складний характер і потребують ретельного вивчення та врахування у розрахунку ціни.

Література.

1. Маслак Н.Г. Ціноутворення на банківські продукти : [монографія] / Н.Г. Маслак, О.А. Криклій. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 121 с.
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 . https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/12/draft2_strategy2025_2019-12-05_v2.docx

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Автор: Романенко Г. В., студентка групи ФК2026
Науковий керівник: к.е.н., доц., доцент кафедри Якімова Алла Михайлівна
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Забезпечення прибутку банківської установи від кредитних операцій, а також ефективне розміщення кредитних ресурсів є основними завданнями у впровадженні кредитної політики комерційних банків України. Однак для досягнення цих завдань необхідно не лише розробити ефективну кредитну політику, але і організувати кредитний процес у банківській установі таким чином, щоб в управлінні кредитним портфелем використовувалися всі прогресивні на сьогодні надбання кредитної політики.

Для України, як і для більшості країн світу, 2020 рік став випробуванням на стійкість, проблеми розвитку економіки країни, були обумовлені впливом пандемії коронавірусу COVID-19. Пандемія коронавірусу стала викликом для вітчизняних банків, адже вона змусила їх швидко реагувати на зміни в економіці і поведінці громадян.

Незважаючи на кризу COVID-19, за 2020 рік банки отримали прибуток – 41,3 млрд. грн., на 29 % менше 2019 року – 58,4 млрд. грн., понад 60 % всього прибутку у 2020 році отримав АТ КБ «ПриватБанк».

Пандемія та карантинні обмеження посприяли тому, що населення країни почало активніше переходити на безготівкові платежі та частіше користуватися послугами електронної комерції. На сьогодні важливим і актуальним є впровадження новітніх інструментів управління кредитним портфелем, які дозволять не лише зменшити сукупний кредитний ризик банківського портфелю та збільшити його дохідність, але й підтримати фінансову стійкість та надійність банківської установи.

Кредитування є важливим джерелом прибутків та важливим компонентом відносин АТ КБ «ПриватБанк» з клієнтами. Досягнення успіху у банківській справі вимагає високої якості та ефективності при ідентифікації, оцінці та моніторингу ризиків, пов'язаних з кредитуванням.

Основним завданням кредитної політики АТ КБ «ПриватБанк» є визначення основних принципів здійснення кредитного процесу й управління кредитним ризиком у банку. Основними функціями кредитної політики банку є: встановлення загального підходу банку до прийняття кредитних ризиків; визначення основних принципів і стандартів кредитної діяльності; встановлення відповідальності і повноважень працівників банку на кожному етапі кредитного процесу; забезпечення комплексного підходу до управління ризиками.

Сучасний стан кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» за 2018-2020 роки наведено в таблиці 1, з якої видно, що протягом аналізованого періоду існувала чітка тенденція підвищення обсягів кредитування, що є позитивним фактором, адже кредитування – це головне джерело отримання прибутку банком. Так, у 2017 році обсяг виданих банком кредитів становив 237181 млн. грн, у 2019 році – 296043 тис. грн. У 2020 році обсяг виданих кредитів зменшився на 63271 млн. грн, показник темпу приросту становив -21,37 % (у перші дні карантину розпочалися помітні відпливи коштів фізичних осіб, така реакція клієнтів є типовою в умовах невизначеності).

Аналізуючи таблицю 1 можна побачити, що за весь період аналізу загальний обсяг активів АТ КБ «ПриватБанк» збільшився на 50,79 % і на кінець 2020 року склав 382525 млн. грн. Висока частка кредитів у активах банку (в 2020 році до 60 %) та значне збіль-

шення обсягів простроченої заборгованості призвели до значного збільшення резервів за кредитними операціями.

Таблиця 1

Динаміка та структура кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк»

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Активи, млн. грн.	278048	309723	382525
Темп приросту, %	9,12	11,39	23,51
Кредити надані (загальна сума), млн. грн.	291936	296043	232772
Темп приросту, %	23,01	1,41	-21,37
Кредити надані (мінус резерв під очікувані кредитні збитки), млн. грн.	50140	59544	55021
Питома вага кредитів в активах банку, %	18,03	19,22	14,38
Кредити, що надані юридичним особам, млн. грн.	5648	6250	5509
Темп приросту, %	69,61	10,66	-11,86
Кредити, що надані фізичним особам, млн. грн.	63434	68253	53839
Темп приросту, %	45,65	7,60	-21,12
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП), млн. грн.	8251	8555	6859
Темп приросту, %	95,99	3,68	-19,82
Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель	212795	210579	164332
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	1612	2312	2157
Придбані/створені знецінені кредити	196	94	76
Прострочена заборгованість за кредитами, млн. грн.	232000	228467	179175
Питома вага прострочених кредитів у кредитному портфелі, %	79,47	77,17	76,97
Темп приросту, %	27,28	-1,52	-21,58
Резерви за кредитами, млн. грн.	241796	236499	177751
Темп приросту, %	21,60	-2,19	-24,84

Дані таблиці 1 свідчать про те, що за період 2018-2020 років у загальній структурі активів банку найбільшу частку займають кредити, що управляються як окремий портфель, які включають в себе непрацюючі кредити, які були видані до 19 грудня 2016 року, тобто до переходу банку в державну власність. На кінець 2020 року їх частка складає 70,60 %, що на 2,29 % менше порівняно з 2018 роком, поступово АТ КБ «ПриватБанк» повинне вивільнитися від даних активів і реструктурувати їх, адже фактично ця стаття збільшує кредитне навантаження, не збільшуючи доходів банку. Частка цього портфеля в загальній структурі активів має тенденцію до скорочення, адже банк продовжує нарощувати кредитування юридичних і фізичних осіб, що свідчить про покращення структури кредитного портфеля банку внаслідок використання ефективних інструментів управління кредитною діяльністю.

Кредитний портфель АТ КБ «ПриватБанк» за 2020 рік збільшився на 9,73 %: з 50140 млн. грн. станом на 31.12.2018 року до 55021 млн. грн. станом на 31.12.2020 року, перш за все за рахунок зменшення наданих кредитів фізичним особам на 21,12 %, наданих кредитів юридичним особам на 11,86 %, та наданих кредитів підприємствам малого та середнього бізнесу на 19,82 %.

Найбільше зростання обсягів кредитного портфеля банком спостерігалось у кредитуванні фізичних осіб – у 2020 році порівняно з 2017 роком (43552 млн. грн.) на 10287 млн. грн. Повільний темп зростання спостерігається у кредитуванні юридичних осіб – у 2020 році порівняно з 2018 роком він становив -2,46 % (зниження наданих банками кредитів спостерігається практично за усіма секторами економіки. Загальний кредитний портфель банків України за 2020 рік зменшився на 13 %, найбільше знизилась кредиту-

вання базових та інфраструктурних галузей економіки: добувної (-31 %), переробної (-16 %), будівництво (-18 %), транспорт (-21 %).

У 2018 році підвищення вимог до позичальників і посилення АТ КБ «ПриватБанк» роботи з оцінки ризиків стримували зростання простроченої заборгованості за кредитами. Упродовж року динаміка прострочених кредитів була різноспрямованою, але у цілому за результатами 2020 року обсяг простроченої заборгованості позичальників скоротився на 21,58 %, і склав 179175 млн. грн.

У 2020 році, у зв'язку із впливом пандемії COVID-19 АТ КБ «ПРИВАТБАНК» переглянуло підходи до оцінки та класифікації активів, а також оцінку можливих кредитних збитків та розмір необхідних резервів. Протягом 2020 року АТ КБ «ПРИВАТБАНК», у відповідності до рекомендацій НБУ, було запропоновано позичальникам, що потрапили під вплив карантинних обмежень, різні опції реструктуризації заборгованості (включаючи кредитні канікули). Такі позичальники, враховуючи наявність ознак підвищеного ризику, були класифіковані з метою оцінки резервів під очікувані кредитні збитки з оцінкою кредитних збитків в межах строку дії кредиту (активи із значним погіршення якості але без ознак дефолту). Оцінка якості зазначених активів проводиться банком щомісячно з метою коригування величини резервів, за необхідності. Протягом 4 кварталу 2020 року портфель активів, класифікованих з оцінкою кредитних збитків в межах строку дії кредиту помітно скоротився за рахунок відновлення якості кредитів.

Теоретичні основи формування кредитного портфеля дають можливість банківській установі розпізнати негативні сторони в розміщенні кредитів, розширяти чи стримувати кредитні операції, поліпшувати їх структуру, визначити найбільш прийнятну для банку стратегію у здійсненні кредитної політики, тому під час аналізу кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» за 2018-2020 роки були виявлені як позитивні, так і негативні моменти. Але та негативна ситуація, яка спостерігається, свідчить про погіршення якості кредитного портфеля банку у зв'язку зі зниженням платоспроможності клієнтів в умовах епідеміологічної ситуації в країні в цілому.

Отже, основним джерелом доходів банківських установ є отримання прибутку від здійснення кредитних операцій. У зв'язку із цим, головною проблемою, яка сьогодні стоїть перед менеджментом банків, є ефективне формування його кредитного портфеля, адже неефективне його формування приводить до підвищення ризиків здійснення кредитних операцій, а це, у свою чергу веде до збитків та втрати вкладених ресурсів.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Автор: Протиняк Є. І., студент групи УФ2026

Науковий керівник: к.е.н., доц., доцент кафедри Железняк В.В.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Підвищення рівня конкурентної боротьби, в перебігу сучасних тенденцій розвитку ринкової економіки, визначає необхідність формування системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту, яка підвищить їх спроможність нейтралізувати або ефективно попереджувати виникнення різного роду загроз та стійкості до впливу негативних чинників і дасть змогу захистити підприємства від дії деструктивних чинників зовнішнього (нестабільність політичної, економічної обстановки, недосконалість законодавчої бази та нормативних актів, відсутність державної підтримки, обсяг інвестувань, рівень інноваційного розвитку, соціальний розвиток населення регіону, попит споживачів, рівень інфляції, зростаючий рівень конкурентної боротьби, високий рівень бідності населення, інтенсивність розвитку пандемії COVID-19, висока вартість сировини та енергоносіїв тощо) та внутрішнього середовища (відсутність належного фінансування, застаріле обладнання, зношеність основних фондів, відсутність мотивації праці тощо), створити сприятливі умови для їх ефективного функціонування та розвитку.

Побудова системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту, визначення її призначення, структури, функцій, особливостей та характеристик, а також інструментарію, що забезпечує функціонування цієї системи, вирішальною мірою зумовлені вибраним підходом до тлумачення змісту поняття «економічна безпека підприємства» (рис. 1).

На сьогодні існує багато визначень поняття «економічна безпека підприємства», і широке розмаїття думок відносно змісту цієї категорії – від «впливу зовнішніх та внутрішніх загроз» та «погіршення стану ефективного використання корпоративних ресурсів», «захисту проти різного роду економічних злочинів», але не існує єдиного погляду на визначення сутності економічної безпеки підприємства та її економічного змісту.

Поняття «система економічної безпеки підприємства» поряд з поняттям «економічна безпека підприємства» дуже часто зустрічається у сучасних публікаціях з економічної безпекології. Незважаючи на визнану важливість визначення поняття «система економічної безпеки підприємства», що є підставою виділення та компонування елементів такої системи, встановлення їхнього взаємозв'язку та принципів взаємодії, загально визнаного тлумачення це поняття ще не отримало.

Визначення поняття «система економічної безпеки підприємства» є численним, тому аналіз його змісту є не виправданим з огляду на великий ступінь повторювальності, хоча відмінності у наявних визначеннях поняття «система економічної безпеки підприємства» іноді є доволі виразними. Більш доцільним є упорядкування наявних понять «система економічної безпеки підприємства» та аналіз їх результатів. За результатами такого упорядкування визначення поняття «система економічної безпеки підприємства» поділено на кілька груп (табл. 1).

Отже, сформована система економічної безпеки на підприємстві залізничного транспорту визначає його стратегічні рамки в управлінні зовнішніми та внутрішніми загрозами, є сукупністю об'єктів, суб'єктів, функціональних складників, методики оцінювання та заходів (процесів, процедур) із забезпечення економічної безпеки, що використовуються підприємством задля найповнішого гарантування захищеності його діяльності.

Проблеми економіки залізничного транспорту

Вибір підходу до тлумачення поняття «економічна безпека підприємства»
Визначення змісту поняття «система економічної безпеки підприємства»
Визначення призначення системи економічної безпеки підприємства
Визначення принципів побудови системи економічної безпеки підприємства
Визначення структури системи економічної безпеки підприємства, змісту елементів системи та характеру їхнього взаємозв'язку
Визначення властивостей системи економічної безпеки підприємства
Визначення функцій системи економічної безпеки підприємства
Визначення детермінант системи економічної безпеки підприємства
Оцінювання необхідної складності системи економічної безпеки підприємства
Визначення режимів функціонування системи економічної безпеки підприємства
Вибір режиму системи економічної безпеки підприємства
Об'єктивізація системи економічної безпеки підприємства

Рис. 1. Послідовність побудови системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту

Основою ефективної системи економічної безпеки підприємства залізничного транспорту є: наукова теорія безпекології (узгодженість теоретичного та методологічного базисів); визначена політика економічної безпеки підприємства (мета, цілі, завдання, функції, принципи і створення власної служби); визначена стратегія (види стратегій, система цілей, тактика і оперативне реагування); визначена концепція економічної безпеки підприємства (загальні положення діяльності із забезпечення економічної безпеки підприємства).

Таблиця 1

Розподіл визначень поняття «система економічної безпеки підприємства» за групами

Підхід	Група
Діяльнісний	Комплекс взаємопов'язаних заходів різноманітного характеру, які мають здійснюватися з метою захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.
	Діяльність структурного підрозділу підприємства, функціями якого є забезпечення економічної безпеки підприємства.
Структурний	Систему надано у вигляді сукупності певних елементів: об'єкт та суб'єкт економічної безпеки, механізм забезпечення безпеки, наукова теорія безпеки, політика і стратегія безпеки, засоби, методи забезпечення безпеки, концепція безпеки підприємства.
Функціональний	Сукупність функціональних складових системи.

Проблеми економіки залізничного транспорту

Вирішення проблем забезпечення економічної безпеки можливе шляхом формування відповідного механізму управління, що дозволить підприємству залізничного транспорту досягнути його економічних і соціальних цілей діяльності. Тому формування і функціонування механізму системи економічної безпеки є вкрай важливим і актуальним завданням для підприємств залізничного транспорту (рис. 2).

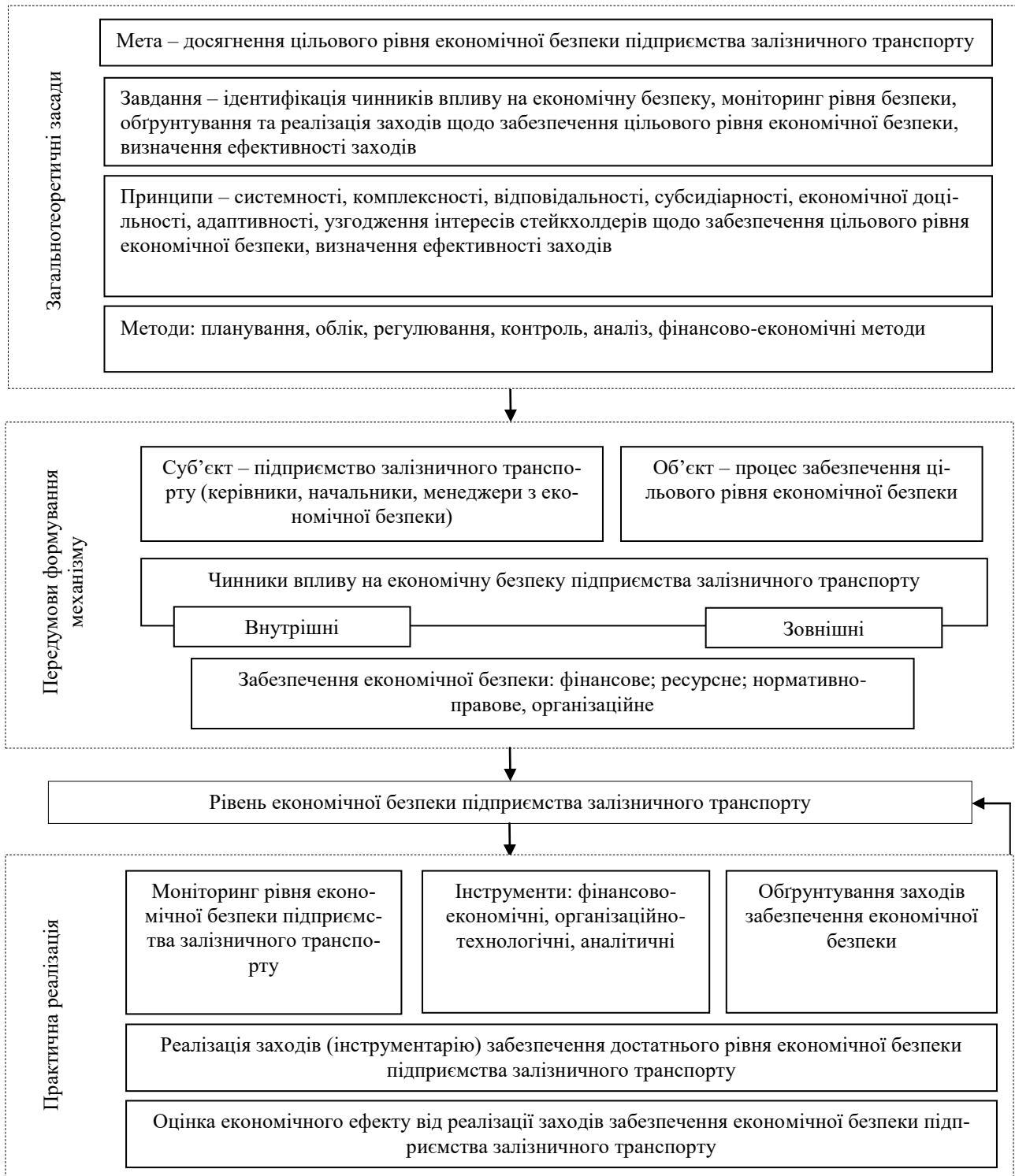


Рис. 2. Механізм функціонування системи економічної безпеки підприємств залізничного транспорту

Проблеми економіки залізничного транспорту

Розробка механізму функціонування системи економічної безпеки підприємств залізничного транспорту передбачає втілення в практику управління декількох концептуальних принципів: усвідомлення значення економічної безпеки для забезпечення функціонування і розвитку підприємства; механізм функціонування системи економічної безпеки підприємства повинен враховувати різновекторність завдань підприємства залізничного транспорту, які сприяють досягненню ключових показників діяльності. Реалізація механізму функціонування системи економічної безпеки дозволить підвищити ефективність управління економічною безпекою підприємства залізничного транспорту, досягти її цільового рівня.

МІСЦЕ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ В ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Автор: Денисенко Д. О., студентка групи УФ2026
Науковий керівник: д.е.н., доц., професор кафедри Рекун І.І.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Сьогодні під впливом численних факторів відбуваються радикальні зміни у підходах та методах управління персоналом на вітчизняних підприємствах і на перший план виходять такі питання, як стимулювання і мотивація ефективності праці (що спонукає працювати з більшою самовіддачею, з націленістю на якість і результат), формування лояльності персоналу (добровільної активності на користь підприємства в обмін на забезпечення належних умов здійснення трудової діяльності, які відповідають очікуванням), динамічна оцінка та розвиток інтелектуального потенціалу як стратегічної основи конкурентоспроможності торговельного підприємства. Однією із новітніх тенденцій в управлінні персоналом є посилення уваги до проблеми забезпечення безпеки, яка пронизує усі основні функціональні підсистеми управління кадрами підприємства, забезпечує стабільне функціонування кадрової підсистеми підприємства, нейтралізує ризики в системі управління персоналом та сприяє досягненню поставлених перед торговельним підприємством цілей економічного розвитку, в кадровій сфері.

Особливе місце в системі безпеки належить економічній безпеці, головною метою забезпечення якої є досягнення максимальної стабільності функціонування торговельного підприємства, а також створення основи та перспектив росту для виконання стратегічних цілей розвитку незалежно від об'єктивних та суб'єктивних загрозливих чинників (негативних дій, чинників ризику). Економічна безпека підприємства має певну сукупність складових, до яких відносять фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну, силову, а також кадрову безпеку (деякі вчені її називають «кадровим та інтелектуальним» складником економічної безпеки підприємства).

Саме кадрова складова є домінуючою щодо інших елементів системи економічної безпеки, адже вона пов'язана з персоналом, якість якого є першоосновою в процесі діяльності будь-якого підприємства. Поняття «кадрова безпека підприємства» досить багатоаспектне, з одного боку, кадри є запорукою стабільного функціонування, гармонійного розвитку та конкурентоспроможності сучасного торговельного підприємства, з іншого – можуть бути основним джерелом загроз (пов'язаних з недоброякісною роботою персоналу, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому), здатних спричинити потенційні або реальні втрати для підприємства. За статистикою, близько 80 % випадків економічних злочинів здійснюють персоналом підприємства, в той час як ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може майже на 60 % знизити потенційні або реальні втрати підприємства, пов'язані з людським фактором.

Кадрова безпека є елементом економічної безпеки підприємства, і спрямована на високоефективну роботу з персоналом (психофізіологічну надійність, професійну надійність, особистісну надійність), встановлення трудових і морально-етичних відносин, які б забезпечували досягнення високих економічних результатів діяльності торговельного підприємств.

Ефективність забезпечення необхідного рівня кадрової безпеки торговельних підприємств визначається діями суб'єктів безпеки щодо реалізації захисних заходів стосовно об'єктів, тобто персоналу, що неможливо здійснити без належного інформаційного забезпечення. Тобто будь-яке рішення суб'єктів безпеки повинно розроблятися із врахуванням

фактичного рівня кадрової безпеки, на основі даних про наявне ресурсне забезпечення, узгоджуватися із діями стосовно інших функціональних складових економічної безпеки та відповідати кадровій політиці підприємства.

Якщо зважити на той факт, що працівники є найціннішим ресурсом для торговельних підприємств, то забезпечення кадрової безпеки мусить бути пріоритетним. З іншого боку, саме дії працівників спричиняють виникнення найбільшої кількості загроз не лише для кадрової, а й економічної безпеки загалом. Відтак інформаційне забезпечення покликано задовольнити потреби суб'єктів безпеки у своєчасній, достовірній та якісній інформації стосовно персоналу підприємства з метою розроблення захисних заходів щодо кожного працівника як об'єкта захисту та виявлення викликів, ризиків і загроз, джерелом яких він може бути також і які можуть негативно вплинути на рівень економічної безпеки торговельного підприємства загалом.

Під кадровою безпекою слід розуміти процес, пов'язаний із запобіганням будь-якого негативного впливу на економічну безпеку торговельного підприємства, за рахунок зниження або ліквідації зовнішніх і внутрішніх загроз з боку персоналу, що досягається за допомогою правильного вибору і застосування відповідних засобів, методів та інструментів управління.

Заради виявлення і вирішення проблем виникнення зовнішніх і внутрішніх загроз на торговельному підприємстві, забезпечення його стратегічного функціонування необхідно впроваджувати ефективну систему кадрової безпеки, яка передбачає: ефективну мотивацію праці персоналу підприємства; прискорену адаптацію персоналу; своєчасне врегулювання конфліктних ситуацій; атестацію, оцінювання рівня, кваліфікації знань, практичних навиків, ділових якостей персоналу; грошову компенсацію за невикористані відпустки; подвійну оплату праці у вихідні та святкові дні; гнучкий графік роботи; розумну кадрову політику та політику звільнення.

До внутрішніх суб'єктів кадрової безпеки відносяться, крім кадрових служб і служб безпеки, також і менеджери та керівники відповідних підрозділів, які реалізують на торговельному підприємстві ряд важливих функцій щодо забезпечення кадрової безпеки. Внутрішнім суб'єктом кадрової безпеки виступає і персонал торговельного підприємства – шляхом прямого або ж опосередкованого впливу на дії керівника підприємства, кадрові та інші служби, представників трудового колективу, зовнішні структури.

До зовнішніх суб'єктів кадрової безпеки доцільно відносити органи державної влади різних рівнів, державні служби зайнятості, органи статистики, науково-дослідні інститути, рекрутингові агентства, підприємства, що надають послуги аутсорсингу. В умовах посилення інтеграційних процесів та активної міжнародної міграції робочої сили доцільно у якості зовнішніх суб'єктів кадрової безпеки розглядати міжнародні та міждержавні організації, інституційні правила яких здатні чинити активний вплив на реалізацію функцій та спрямування кадрової безпеки торговельного підприємства.

Таким чином, для ефективної роботи із забезпечення кадрової безпеки співробітники служби управління персоналом (кадрові служби, служби безпеки) повинні мати доступ до необхідної інформації, яка стосується як діяльності торговельного підприємства, так і персональних даних співробітників; брати участь у формуванні корпоративної культури, що сприяє реалізації стратегії кадрової безпеки; брати участь у стратегічному плануванні безпеки підприємства і реалізовувати власні ініціативи щодо ефективного забезпечення кадрової безпеки; розробляти кадрову політику з урахуванням вимог кадрової безпеки.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Автор: Гак Д. С., студент групи УФ2026

Науковий керівник: д.психол.н., проф., професор кафедри Шевяков Олексій
Володимирович

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Протягом 2020 року внутрішньополітичну ситуацію в Україні визначали такі чинники: започатковані раніше – спад економічного розвитку і продовження агресії з боку Росії; нові виклики – зумовлені насамперед пандемією коронавірусу COVID-19 і слабкою спроможністю влади до протидії їй, в цих умовах однією з головних цілей вітчизняних підприємств залізничної галузі є забезпечення власної економічної безпеки.

Підвищення рівня конкурентної боротьби на ринку транспортних послуг як між різними видами транспорту, так і транспортними підприємствами державної та приватної форм власності, в умовах ринкової економіки, визначає необхідність формування комплексної системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту, яка підвищить їх спроможність нейтралізувати або ефективно попереджувати виникнення різного роду загроз та стійкості до впливу негативних чинників і дасть змогу захистити підприємства від дії деструктивних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, створити сприятливі умови для їх ефективного функціонування та стратегічного розвитку.

Дослідження наявних в економічній літературі визначень економічної безпеки підприємства, дає змогу зробити висновок, що серед науковців існують розбіжності та недоліки щодо трактування цього поняття. Незважаючи на різницю у формулюванні, в основному суть економічної безпеки підприємства різні вчені розуміють, як здатність протистояти загрозам різного характеру. Розглядаючи трактування поняття економічної безпеки підприємства, слід відзначити, що більшість науковців вбачають це визначення, тільки з фінансового аспекту, а саме, як сукупність фінансових інструментів запобігання негативного впливу чинників розвитку підприємства. Окремі науковці у своїх працях розглядають вплив певних чинників на економічну безпеку підприємства, таких як, допустимий рівень ризику діяльності підприємства або вірогідність банкрутства підприємства.

На сьогодні структурні перетворення в національній економіці (економічні: ендогенні та екзогенні (чисельність економічно активного населення, рівень матеріального добробуту населення; продуктивність праці; рівень розвитку внутрішнього ринку; світові ціни на енергоносії; курс валют та інші) та позаекономічні: ендогенні та екзогенні (рівень корупції та тіньової діяльності; стан інфраструктури; стан і порядок дотримання нормативно-правового забезпечення; політична стабільність; вплив науково-технічного прогресу; ступінь інтегрованості в міжнародні організації; участь у військових конфліктах; вплив пандемії COVID-19)) мають великий вплив на діяльність підприємств залізничного транспорту, суттєво змінюючи механізми управління процесами їхнього функціонування й об'єктивно спонукаючи підприємства до створення ефективної комплексної системи економічної безпеки з метою забезпечення стратегічних конкурентних переваг на ринку транспортних послуг.

Процес забезпечення економічної безпеки підприємств є одним з визначальних аспектів їх успішної діяльності, якому притаманна низка специфічних особливостей у залежності від обсягу, виду діяльності, забезпеченості фінансовими ресурсами, активності інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності, кількості та фаховості персоналу кожного підприємства залізничного транспорту. Домінантність цього процесу зу-

мовлює необхідність комплексного підходу до здійснення забезпечення економічної безпеки, що дозволяє розробити її адекватну систему, визначити та врахувати вплив дестабілізуючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ, використати можливості, які створюються цими середовищами, для досягнення інтересів суб'єкта господарювання.

Стан комплексної системи економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту є вагомим фактором формування попиту на перевезення і забезпечення позитивного економічного результату їх виробничо-господарської діяльності (рис. 1).

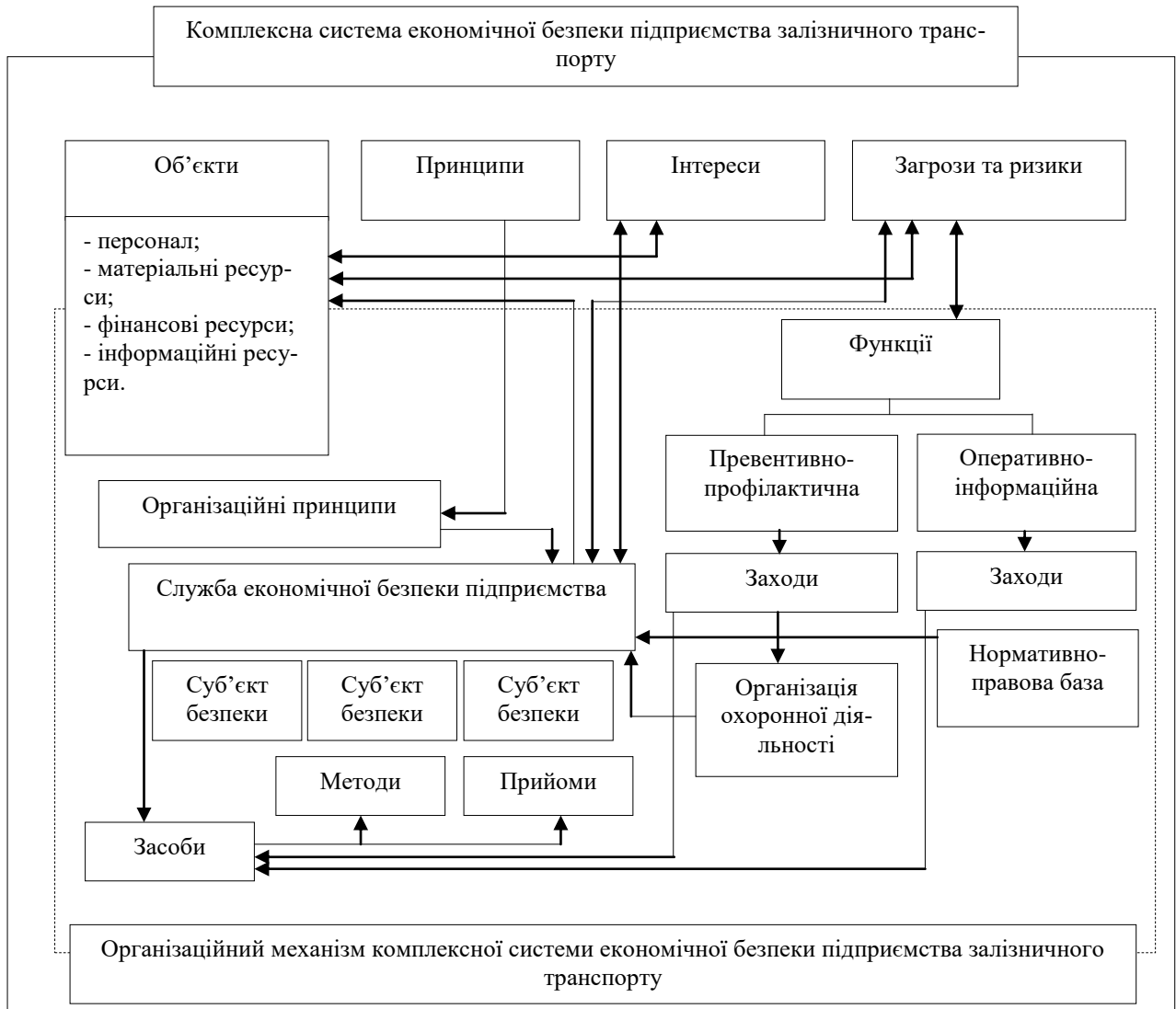


Рис. 1. Організаційний механізм комплексної системи економічної безпеки підприємства залізничного транспорту

Особлива роль у комплексній системі економічної безпеки підприємства залізничного транспорту повинна належати його власній службі економічної безпеки, а саме структурному підрозділу підприємства, який складається зі спеціалізованих підрозділів, що пов'язані загальним організаційно-технологічним циклом комплексного забезпечення економічної безпеки, набором завдань, які вирішуються, і виконаних функцій зі зниження рівня або активній протидії всім внутрішнім і зовнішнім небезпекам і загрозам для діяльності підприємства. Для того, щоб забезпечити ефективну роботу комплексної системи економічної безпеки підприємства залізничного транспорту, необхідно через відповідний

механізм взаємодії налагодити тісний взаємозв'язок служби економічної безпеки з усіма його структурними підрозділами (службами). Це дозволить повною мірою й комплексно використовувати всі власні ресурси підприємства для протидії зовнішнім і внутрішнім небезпекам, загрозам і ризикам. Для цього необхідно створити на базі наявних структурних підрозділів (служб) матричну систему економічної безпеки, яка дозволить розподілити функції в комплексній системі економічної безпеки між різними структурними підрозділами (службами) з урахуванням наявності в них відповідних фахівців.

Ефективне функціонування комплексної системи економічної безпеки на підприємстві залізничного транспорту можливо тільки в тому випадку, якщо буде виконано кілька умов: система економічної безпеки повинна підпорядковуватись безпосередньо керівникові підприємства (начальнику); на підприємстві необхідно розробити відповідну нормативну документацію, що регламентує діяльність системи економічної безпеки та участь у ній його структурних підрозділів (служб) і окремих фахівців (концепція економічної безпеки підприємства, накази, інструкції та інше); у функціональних обов'язках посадових осіб підприємства повинні бути зазначені завдання, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки залізничного підприємства. Добре налагоджена взаємодія служби економічної безпеки підприємства залізничного транспорту з усіма його структурними підрозділами (службами) дозволить розв'язати кілька важливих завдань: повною мірою використовувати потенціал усіх структурних підрозділів (служб) у системі економічної безпеки підприємства; систему економічної безпеки підприємства зробити по-справжньому стратегічно забезпеченою; домогтися суттєвого зниження витрат на утримання штатної служби економічної безпеки підприємства за рахунок оптимізації її структури й штату.

Таким чином, сформована на підприємстві залізничного транспорту відповідна й адекватна реальним соціально-економічним процесам комплексна система економічної безпеки виступає як постійно діюча взаємоузгоджена сукупність заходів та засобів, яка покликана створити умови для ефективної діяльності підприємства шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різноманітних небезпек та загроз.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Автор: Генсіровський Є. О., студент групи ФК1927

Науковий керівник: д.е.н., доц., професор кафедри Рекун І.І.
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Залізничний транспорт України є однією з найголовніших складових транспортно-комунікаційної системи країни, що відіграє одну з найважливіших ролей в розвитку економіки країни, оскільки, здійснення перевезення вантажів у відповідності з потребами виробництва забезпечує нормальне функціонування і розвиток всіх галузей, регіонів і підприємств. Залізничні підприємства «виробляють» специфічний продукт – перевезення, продукт який не можна класифікувати як інші продукти народно-господарської діяльності країни. Залізниця це не лише найбільший роботодавець країни, це ще й інфраструктура, локомотиви, вагони, пристрої електропостачання, сигналізації та зв'язку, і всі ці компоненти з плином часу потребують ремонту, відновлення і модернізації або – придбанням нових «інструментів» для забезпечення функціонування підприємства – забезпечення перевізного процесу. І для того, щоб цей «гігант» працював безперебійно та виконував свою основну функцію, яка в кінцевому результаті – забезпечувала би позитивну тенденцію розвитку економіки країни, необхідно щоденно проводити роботу з покращення технічного стану засобів, іншими словами – необхідно організовувати роботу з придбання запасних частин, деталей та матеріалів для ремонту основних фондів та засобів. 25.12.2015 року Верховна Рада України прийняла Закон № 922-VIII «Про публічні закупівлі», який визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад. Метою цього закону є забезпечення розвитку відкритої прозорої конкуренції та прозорих державних закупівель, а задачею – унеможливлення корупційних складових при здійсненні закупівель державними установами. Згідно з цим законом з 01 серпня 2016 року, всі центральні органи управління та окремі суб'єкти окремих сфер діяльності, зобов'язані здійснювати закупівлі тільки через систему електронних торгів на авторизованих майданчиках. На наш погляд, це доволі вдала ідея Кабінету Міністрів України в розрізі покращення економічної політики в країні, але, на жаль, існують моменти коли не все, що відносно непогано лунає в теорії також добре працює на практиці, цей закон не став виключенням з правил і містить в собі багато «але».

На підставі вкрай важкого кризового фінансового становища акціонерного товариства «Укрзалізниця» відсутня можливість для оновлення всього існуючого парку рухомого складу, тому необхідно організовувати та проводити роботу з підтримання рухомого складу технічно справним та працездатним – закупати запасні частини, матеріали та обладнання. Події 2014 року, які є наслідком тимчасової окупації територій Автономної Республіки Крим і міста Севастополя та окупацією території окремих районів Донецької та Луганської областей, привели до негативних відносин політичного та економічного характеру України з Росією, на території якої розташовані всі локомотивобудівні заводи і, яка в свій час, була основним експортером рухомого складу. Згідно Закону України «Про публічні закупівлі» та постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1147 «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації» визначено перелік товарів, заборонених до ввезення на митну територію України, що походять з Російської Федерації, в цілях забезпечення національної безпеки країни. І, на жаль, до цього переліку входять товари для підприємств залізниці (код згідно з УКТЗЕД

8530100000 «Обладнання для залізниць або трамвайних колій» та 8602100000 «Локомотиви дизель-електричні»). Тобто, на весь рухомий склад, який, в свій час, був придбаний у Росії і зараз є інвентарним та експлуатованим парками Укрзалізниці, у підприємства відсутня можливість придбання заводських запасних частин та обладнання для виконання ремонту. Що в свою чергу призводить до того, що багато одиниць рухомого складу знаходиться в неексплуатованому парку, в очікуванні ремонту, а причина невиконання ремонту банальна – відсутні ремкомплекти та обладнання, що призводить до істотного зниження перевізного процесу. Як, ми пам'ятаємо, перевезення – «продукт» залізниці, і робота з виготовлення цього «продукту» не може зупинитися ні на хвилину, інакше компанія втрапить можливість бути основною транспортно-комунікаційною системою країни, збанкрутує та істотних збитків завдасть кожній сфері країни та економіці країни в цілому, перевезення вантажів та пасажирів має бути цілодобовим, щоденним та за будь-яких атмосферних умов. Виробничі та структурні підрозділи своїми силами та з залученням контрагентів, про які ми поговоримо пізніше, намагаються підтримувати технічно-справним рухомий склад, але дія цього закону та постанови КМУ створюють передумови для незабезпечення безпеки як персоналу залізниці, що експлуатують рухомий склад, так і наражають на небезпеку пасажирів та вантаж.

Законодавча база, на жаль диктує умови, але компанія має працювати, отже необхідно виконувати ремонт основним засобам та фондам. Саме тому, для виконання ремонту підприємства вимушені звертатися до сторонніх організацій та контрагентів, правила гри яким також регламентує Закон України «Про публічні закупівлі». З метою забезпечення розвитку відкритої прозорої конкуренції та прозорих державних закупівель, а задачею є унеможливлення корупційних складових при здійсненні закупівель державними установами, сторонні організації та контрагенти мають приймати участь у торгах за допомогою системи відкритих електронних міжнародних торгів на офіційному авторизованому майданчику ProZorro. Існує низка пунктів-умов проведення відкритих торгів як до замовника послуг або продукції так і до постачальника послуг або продукції. На все це потрібен час, для проведення всіх необхідних процедур, і деяка визначена кількість учасників, для створення конкуренції і, як правило, конкуренції цінової політики. Але на практиці виходить наступне: відсутність конкуренції по причині того, що на ринку надання послуг існує лише одна фірма (підприємство-монополіст), яка має можливість виконати послуги або надати продукцію необхідну замовникові; відсутність промислових можливостей для задоволення потреб замовника, в об'ємі надання послуг (обслуговування або ремонт пристроїв) або готової продукції (деталей); цінова політика постачальника не завжди задовольняє замовника, навіть за умови декількох учасників; юридична складова постачальників (не надали необхідні матеріали та документи на розгляд і ін.) та інші причини. Все вищеперелічене призводить до того, що замовник, в – акціонерне товариство «Укрзалізниця» не отримує необхідне (послуги, обладнання, запасні частини та ін.), що призводить до погіршення економічного стану і безпеки підприємства у найближчому майбутньому, що в свою чергу знову ж таки призводить до передумов для незабезпечення безпеки як персоналу залізниці, що експлуатують рухомий склад, так і наражають на небезпеку пасажирів та вантаж.

На підставі вищевикладеного, Міністерству інфраструктури з Кабінетом Міністрів України на підставі звернення керівництва державного підприємства «Укрзалізниця» необхідно в найкоротші терміни вирішувати питання з процесом організації та проведення закупівель для потреб підрозділів, що суттєво позитивно вплине на систему економічної безпеки підприємства, інакше «гігант» в сфері транспорту втрапить існуючі позиції, і закон України який був створений для забезпечення економічної безпеки призведе до погіршення економічної безпеки країни в цілому, а з цим і до погіршення національної безпеки

Проблеми економіки залізничного транспорту

ки України, незахищеності територіальної цілісності та інших, на жаль, далеко не позитивних сценаріїв розвитку держави. Залізничний транспорт – основна артерія країни, яка слугує для організації та проведення оборони кордонів країни, тому існування та функціонування цієї системи – функціонування всіх аспектів життєдіяльності в цілому.

Проблеми економіки залізничного транспорту

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Електронне видання

Проблеми економіки залізничного транспорту

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

81 Всеукраїнської науково-технічної конференції

молодих учених, магістрантів та студентів

**«НАУКА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК
ТРАНСПОРТУ»**

28 жовтня 2021 року

Problems of railway transport economy

CONFERENCE PROCEEDINGS

81th all Ukrainian Scientific and Technical Conference

of young scientists, masters and students

**“SCIENCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF TRANSPORT”**

October 28, 2021

Українською та англійською мовами

Видається за загальною технічною редакцією
д.е.н., доц. Марценюк Лариси Володимирівни
к.е.н., доц. Гребенюк Галини Михайлівни
к.е.н., доц. Матусевича Олексія Олександровича
асистента Руденко Марини Вадимівни

Оригінал-макет, комп'ютерна верстка та обкладинка – д.е.н., доц. Марценюк Лариса Володимирівна

Текст тез доповідей учасників конференції подано в авторській редакції.

Точка зору редакції та організаторів конференції може не співпадати з точкою зору авторів тез доповідей.

Редакція та організатори конференції не несуть відповідальності за достовірність інформації, наданої авторами у тезах доповідей.

Організаційний комітет конференції:

Дніпровський національний університет залізничного транспорту

імені академіка В. Лазаряна

49010, Україна, м. Дніпро, вул. Лазаряна, 2, ауд. 425_ауд.,

тел.: +38 (095) 0439025

email: rwinform1@ukr.net