

ISSN 2522-4751 (PRINT)
ISSN 2707-6172 (ONLINE)

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 5 (66) 2021



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор;
Левківський К.М. – кандидат історичних наук, доцент;
Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор;
Білоусов О.М. – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:

Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент.

Редакційна колегія:

Бойко Євгенія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Борецька Наталія Петрівна – доктор економічних наук, професор;
Лепьохіна Олена Ваславіївна – доктор економічних наук, доцент;
Полякова Євгенія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент;
Потишняк Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, професор;
Ткаченко Сергій Анатолійович – доктор економічних наук, професор;
Фокіна-Мезенцева Катерина Володимирівна – доктор економічних наук, доцент;
Шарко Маргарита Василівна – доктор економічних наук, професор;
Шашкова Ніна Ігорівна – доктор економічних наук, доцент;
Стратан Александр Николаевич – доктор економічних наук, професор (Республіка Молдова).

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus, Google Scholar

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі
Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4)**

Галузь науки: економічні.

**Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,
072 – Фінанси, банківська справа та страхування, 073 – Менеджмент,
075 – Маркетинг, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.**

**Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення Вченої ради Міжнародного університету бізнесу і права
(від 23 вересня 2021 року протокол № 2)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
zareestrovano Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою
програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

© Редакційна колегія, 2021

© Автори статей, 2021

© ЗВО «Міжнародний університет бізнесу і права», 2021

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Чернега О.М.**МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ.....5

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вовк Н.С.ВЕБСЕРВІСИ ЯК ЗАСІБ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ
ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....14**Klius Yuliia, Nikitiuk Oksana, Mohamed Saad Hussein Ibrahim**DETERMINING THE PREREQUISITES FOR MANAGING
THE TAX POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....22**Писаренко С.В., Молодцов Р.Ю., Кулинич А.С.**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА:
ПОНЯТТЯ, ПІДХОДИ, МЕТОДИ.....29РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Костенко А.М.**

ГЕРМЕНЕВТИКА РИЗИКІВ В КОНТЕКСТІ АСИМЕТРІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ.....36

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Волошина-Сідей В.В., Портненко О.С.АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ
НА ТОВ СП «НІБУЛОН» ЗАДЛЯ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ.....44**Сидорчук А.А.**ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ
РИЗИКОВИХ ТА БЕЗРИЗИКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....53**Fedorovych Iryna**

FOREIGN EXPERIENCE OF PRIVATE PENSION PROVISION.....59

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В., Русєва С.І.МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ:
МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР.....66**Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Шаля Ю.О.**

АНАЛІЗ ДОХОДІВ У СИСТЕМІ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....72

Черкашина Т.В.ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ
У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....80

CONTENTS

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Chernega Olena

MODELS FOR EVALUATION OF TOURIST DESTINATION COMPETITIVENESS AND INFLUENCE FACTORS.....	5
--	---

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Vovk Nataliia

WEB SERVICE AS AN E-COMMERCE MEANS: FEATURES OF IMPLEMENTATION AND USING BY INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	14
--	----

Klius Yuliia, Nikitiuk Oksana, Mohamed Saad Hussein Ibrahim

DETERMINING THE PREREQUISITES FOR MANAGING THE TAX POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	22
--	----

Pysarenko Svitlana, Molodtsov Roman, Kulynych Alina

ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT: CONCEPT, APPROACHES, METHODS.....	29
--	----

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Kostenko Anna

HERMENEUTICS OF RISKS IN THE CONTEXT OF INCOME ASYMMETRY IN THE REGIONS.....	36
--	----

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Voloshina-Sidey Victoria, Portnenko Olena

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF CASH FLOWS AT JV NIBULON LLC IN ORDER TO OPTIMIZE THEM.....	44
---	----

Sydorchuk Anatoliy

PRACTICE AND PROBLEMS OF USING RISKY AND RISK-FREE TOOLS OF HOUSEHOLD SAVINGS IN UKRAINE.....	53
--	----

Fedorovych Iryna

FOREIGN EXPERIENCE OF PRIVATE PENSION PROVISION.....	59
--	----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Artyukh Oksana, Ruseva Svetlana

METHODOLOGICAL BASES OF INVENTORY ACCOUNTING: INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECT.....	66
---	----

Sarapina Olga, Pinchuk Tatiana, Shalia Yuliia

ANALYSIS OF REVENUES IN THE BUDGET EXECUTION SYSTEM OF A BUDGET INSTITUTION.....	72
---	----

Cherkashyna Tetyana

PROBLEMS OF ACCOUNTING NON-CURRENT IN THE PUBLIC SECTOR.....	80
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.484.2

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-1>**Чернега О.М.**

аспірант кафедри туризму та рекреації

*Київський національний торговельно-економічний університет***Chernega Olena**

Postgraduate Student at the Department of Tourism and Recreation

Kyiv National University of Trade and Economics

МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Чернега О.М. Моделі оцінювання конкурентоспроможності туристичної дестинації та фактори впливу. Туристична галузь активно розвивається та демонструє надзвичайно високі показники зростання в останні десятиліття у світовому господарстві, дає змогу туристичним дестинаціям, що зазвичай мають обмежені ресурси задля розвитку промисловості, досягти рівня доходів та налаштувати інвестиційні потоки до промислово розвинутих дестинацій, а за стратегічної та ефективної державної політики щодо просування дестинації навіть подолати наслідки соціально-економічних криз в окремих країнах. Однією з умов успішного існування туристичної дестинації є необхідність постійного моніторингу рівня її конкурентоспроможності за різноманітними критеріями задля виявлення сильних та слабких сторін і, відповідно, вироблення тактики та стратегії розвитку галузі на різних рівнях управління нею та формування репутації туристичної дестинації.

Ключові слова: репутаційний менеджмент туристичної дестинації, конкурентна туристична дестинація, туристична дестинація, репутація туристичної дестинації.

Чернега Е.М. Модели оценивания конкурентоспособности туристической дестинации и факторы влияния. Туристическая отрасль активно развивается и демонстрирует чрезвычайно высокие показатели роста в последние десятилетия в мировом хозяйстве, позволяет туристическим дестинациям, которые обычно имеют ограниченные ресурсы в целях развития промышленности, достичь уровня доходов и настроить инвестиционные потоки до промышленно развитых дестинаций, а при стратегической и эффективной государственной политике по продвижению дестинации даже преодолеть последствия социально-экономических кризисов в отдельных странах. Одним из условий успешного существования туристической дестинации является необходимость постоянного мониторинга уровня ее конкурентоспособности по различным критериям в целях выявления сильных и слабых сторон и, соответственно, выработки тактики и стратегии развития отрасли на разных уровнях управления ею и формирования репутации туристической дестинации.

Ключевые слова: репутационный менеджмент туристической дестинации, конкурентная туристическая дестинация, туристическая дестинация, репутация туристической дестинации.

Chernega Olena. Models for evaluation of tourist destination competitiveness and influence factors. The tourism industry is actively developing and showing extremely high growth rates in recent decades in the world economy, allows tourist destinations, which usually

have limited resources for industrial development, to achieve income levels and adjust investment flows to industrialized destinations, and strategic and effective government policies to promote destinations even overcome the effects of socio-economic crises in individual countries. One of the conditions for the successful existence of a tourist destination is the need to constantly monitor the level of its competitiveness according to various criteria to identify strengths and weaknesses and, accordingly, to develop tactics and strategies for the development of the industry at different levels of management. Competitive can be considered a tourist destination that is able to produce tourist products that are in demand in domestic and foreign markets, and on this basis to ensure economic growth and improve the welfare of the local population. Competitiveness of a tourist product is the main condition that distinguishes the concept of “tourist region” and “tourist destination”. Consideration of the competitiveness of a tourist destination is of interest to different categories of users of this information. For public tourism authorities at the national level, the assessment of the competitiveness of a tourist destination is important in terms of prospects for the development of this destination, the comparative characteristics of the competitiveness of destinations. Regional tourism authorities, having received an assessment of the competitiveness of a tourist destination, can use it in developing a strategy for destination development, identifying weaknesses for tourism development. Potential investors, who consider tourism as one of the possible areas of capital investment, can use the assessment of the competitiveness of the tourist destination in making investment decisions, and so on. Constant analysis of the tourist destination allows ensuring the stable development of the economy, the arrival of tourists, income and importance on the tourist map of the world.

Key words: reputational management of a tourist destination, competitive tourist destination, tourist destination, reputation of a tourist destination.

Постановка проблеми. Розгляд конкурентоспроможності туристичної дестинації є важливим процесом для різних категорій користувачів цієї інформації. Для державних органів управління туризмом на національному рівні це Міністерство інфраструктури України, у складі якого є Державне агентство розвитку туризму. Оцінювання конкурентоспроможності туристичної дестинації важливе з точки зору перспектив розвитку цієї дестинації, порівняльної характеристики конкурентоспроможності дестинацій [15]. Регіональні органи управління туризмом, отримавши оцінку конкурентоспроможності туристичної дестинації, можуть використовувати її під час розроблення стратегії розвитку дестинації, виявлення «вузьких» місць для розвитку туризму, створення проєктів розвитку туризму в цій дестинації. Потенційні інвестори, які розглядають туризм як один із можливих напрямів вкладення капіталу, можуть використовувати оцінку конкурентоспроможності туристичної дестинації під час прийняття інвестиційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд джерел щодо оцінювання конкурентоспроможності ґрунтується на працях багатьох науковців, як вітчизняних, так і іноземних.

Зокрема, у роботах П.В. Гудзя, І.В. Бережно, І.Ю. Швець та їхніх наслідувачів розроблено концептуальні принципи, моделі, методики створення та розвитку туристично-рекреаційних кластерів в Україні; Г. Краучем та Дж. Річі досліджено теоретичне обґрунтування ринкового розвитку туризму та розроблено модель, що базується на концепції рівня забезпеченості туристичної дестинації; М. Портером досліджено міжнародну конкурентоспроможність, кластерну концепцію конкурентоспроможності території.

Репутація туристичної дестинації формується під впливом багатьох чинників та дає цілісне розуміння візуального сприйняття туристичної дестинації і її конкурентоспроможності на світовому ринку. Відповідно до цього, відбувається стабільний приріст туристичних потоків. За свідченнями експертів ВТО, до світової туристичної паузи, викликані пандемією, за 2018 р. загальний щорічний приріст туристичних потоків перебував на рівні 7%, а надходження від них склали близько 1,6 трлн. дол. Для національного туризму як дестинації спостерігались не такі позитивні тенденції. За даними Державної прикордонної служби, за 9 місяців 2018 р. Україну відвідало на 6,5%

іноземців та осіб без громадянства більше, ніж за аналогічний період 2017 р. Однак варто зауважити, що за 1 півріччя 2019 р. спостерігалось незначне зменшення (-5,6%) кількості в'їздів з прикордонних країн порівняно з аналогічним періодом минулого року [7]. Попри це, у 2019 р. Україну відвідало 14,5 млн. туристів, а у 2018 р. – 14,4 млн. Такими є дані ВТО [3]. Хоча зростання спостерігається, але воно зовсім незначне. Це свідчить про те, що репутація регіональної національної туристичної дестинації погано розвинена та має слабкі місця. Це підтверджують також статистичні дані Всесвітнього економічного форуму за 2019 р., де за індексом туристичної конкурентоспроможності туризму Україна посідає 78 місце зі 140 позиції, перебуваючи між Шрі-Ланкою і Вірменією, тоді як у 2017 р. вона посідала 88 місце [4]. Однак не можна не зауважити, що туристична галузь зараз переживає найглибшу кризу з падінням міжнародних прибуттів на 74% у 2020 р. Колапс міжнародних подорожей становить, за оцінками, втрату експортних доходів у розмірі 1,3 трлн. дол. США, що перевищує в 11 разів втрати, зафіксовані під час світової економічної кризи 2009 р. [2].

Репутаційний менеджмент туристичної дестинації потребує вдосконалення на всіх рівнях та постійного оцінювання. Головною умовою успішного існування та розвитку туристичної дестинації є необхідність постійного моніторингу рівня її конкурентоспроможності за різноманітними критеріями задля виявлення сильних та слабких сторін і, відповідно, вироблення тактики та стратегії розвитку галузі на різних рівнях управління нею.

Формулювання завдання дослідження.

Для ефективного формування репутаційного менеджменту туристичної дестинації та стабільного розвитку слід розкрити поняття «оцінювання туристичної дестинації». Одними з основних завдань статті є визначення моделей, за допомогою яких можна оцінювати дестинацію; розкриття переліку факторів, що впливають на конкурентоспроможність туристичної дестинації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основою системи управління конкурентоздатністю туристичної дестинації є якісний туристичний продукт, який є головною метою функціонування системи управління конку-

рентоздатністю туристичної дестинації, а всі управлінські рішення повинні оцінюватися з точки зору їхнього впливу на цей показник [5, с. 158].

В основі формування управління конкурентоздатністю туристичної дестинації лежить модель інтеграції взаємопов'язаних функціональних блоків управлінської діяльності (освіта, наукові дослідження й розробки, економіко-правове забезпечення, маркетинг) у єдиний самостійний господарський процес, який створює конкурентні переваги дестинації за допомогою управлінських рішень, що приймаються.

Основним елементом системи управління конкурентоздатністю дестинації є механізм формування конкурентних переваг дестинації. Механізм запропонованої системи управління конкурентоздатністю спрямований на максимальне зростання конкурентоздатності туристичного продукту й задоволення потреб населення за рахунок оптимізації структури розподілу туристичних ресурсів у дестинації [10].

Найбільш широко в науці представлена кластерна концепція конкурентоспроможності території, яка виходить із того, що конкурентоспроможність території залежить від наявності кластеру взаємопов'язаних галузей. В основу концепції покладена система детермінант міжнародної конкурентоспроможності М. Портера, які в сукупності названі ним кластером взаємопов'язаних галузей. М. Портер визначає кластер як географічно близьку групу пов'язаних компаній і взаємодіючих інститутів у специфічній галузі, пов'язану спільностями і взаємодоповненнями. Кластерний тип організації економіки дає змогу створювати інтегровані конкурентні переваги за рахунок таких факторів:

- створення загальної та спеціалізованої виробничої інфраструктури з урахуванням оптимального просторового розміщення продуктивних сил і факторів виробництва;
- створення умов для економічного зростання й мінімізації витрат за рахунок виробничої концентрації економіки;
- створення сприятливих умов для розвитку як галузей спеціалізації, так і інфраструктурних галузей;
- стимулювання конкуренції та інноваційної активності підприємницьких структур у рамках кластеру, підвищення ефективності їх діяльності, зростання продуктивності праці;

– створення сприятливих умов для залучення інвестицій та кваліфікованих трудових ресурсів.

Ідея кластеризації покладена в основу розроблення сучасних стратегій розвитку туризму. Під туристичним кластером розуміється сконцентрована на певній території група взаємопов'язаних ресурсів, факторів, підприємств, які є необхідними або бажаними для розвитку певного різновиду туризму, сприяють задоволенню потреб туристів залежно від мотиву подорожі [11].

Як видно з визначення, поняття «кластер» узгоджується з поняттям туристичної дестинації, тобто дестинація може складатися з різних кластерів. Для якісного вивчення території необхідно застосувати метод декомпозиції, тобто в туристичній дестинації слід виділяти її складові частини, а саме туристичні кластери. Це необхідно тому, що в дестинації можуть розвиватися різні напрями та види туризму, які, як правило, взаємовиключають використання одних і тих же інфраструктурних ресурсів території.

Наприклад, існує пізнавальний туризм, бізнес-туризм, паломницький, лікувально-оздоровчий (можна продовжити цей перелік видів туризму). У цьому разі зустрічаються конфлікти інтересів різних сегментів туристів. Така ситуація спостерігається, наприклад, на відомій території (дестинації).

Сонячний берег у Болгарії спочатку позиціонувався як дестинація для сімейного відпочинку. Нині ця територія перепрофілюється (позиціонується) на розвиток молодіжного туризму та, безумовно, не є привабливою для людей, які приїжджають відпочивати з дітьми. Таким чином, як туристична дестинація спортивно-молодіжної спрямованості ця територія поки що не сформована, але втрачає привабливість у тих туристів, які створювали основний сегмент і визначали цю територію як туристичну дестинацію. У цій ситуації може відбутися відтік туристів цього сегменту, а новий сегмент не буде сформований, бо все ж таки спочатку ця територія мала зовсім іншу привабливість і потрібно буде вкласти дуже багато ресурсів, щоб сформувати цю територію як туристичну дестинацію такої спрямованості.

Отже, територія може й повинна володіти безліччю туристичних кластерів залежно від виду і напрямів розвитку туризму, які визначаються тим показником близькості, за яким будуть формуватися ці кластери.

Одним із найважливіших завдань є підвищення конкурентоспроможності туристичної дестинації. Конкурентоспроможність туристичної дестинації необхідно розглядати з використанням моделі життєвого циклу дестинації з урахуванням конкурентного профіля на кожному з цих етапів. А.Р. Сафіуллін у рамках завдання управління конкурентними перевагами під час проведення промислової політики на мезорівні пропонує використовувати такі три етапи (фази) управління конкурентними перевагами:

- конфігурація конкурентного профіля;
- аналіз конкурентних позицій;
- розроблення й підготовка до реалізації програми стратегії розвитку конкурентних переваг [12].

Під час розгляду питань підвищення конкурентоспроможності туристичної дестинації пропонується ввести ще такі три етапи:

- побудова бажаного (ідеального) конкурентного профіля дестинації з урахуванням її життєвого циклу;

- оцінювання витрат на досягнення бажаного й реально досяжного конкурентного профіля;

- розроблення проєкту формування реально досяжного конкурентного профіля.

Під час розгляду конкуренції між дестинаціями слід зазначити, що однією з найбільш значущих сил є вплив місцевого населення на розвиток туризму.

Нині існує велике різноманіття теорій оцінювання рівня конкурентоспроможності туристичної галузі загалом та туристичної дестинації зокрема, більшість яких базується на загальних галузевих моделях конкурентоспроможності або моделях конкурентоспроможності національного господарства загалом. Однак низка сучасних дослідників туристичної галузі виробила власні туристичні моделі оцінки рівня конкурентоспроможності, серед яких велике значення має модель Дж. Річі та Г. Краутча, що була запропонована вченими у 1999 р., а пізніше, у 2003 р., була доповнена.

Модель Дж. Річі та Г. Краутча базується на концепції, що конкурентоспроможність туристичної дестинації визначається рівнем забезпеченості ресурсами (порівняльна перевага), а також її спроможністю розподіляти ресурси (конкурентна перевага). Окрім того, модель визнає вплив конкурентного мікросередовища та факторів глобального макросе-

**Складові частини оцінки рівня конкурентоспроможності туристичної дестинації
за моделлю Дж. Річі та Г. Краутча**

№	Група показників	Показники
1	Кваліфікаційні та підсилюючі показники	1. Місцерозташування дестинації
		2. Система безпеки та захисту туристів
		3. Вартість та ціна туристичної дестинації
		4. Взаємозалежність
		5. Імідж туристичної дестинації
		6. Ємність туристичної дестинації
2	Політика, планування та розвиток туристичної дестинації	1. Система визначення туристичної дестинації
		2. Філософія та туристичні цінності
		3. Погляд на туристичну дестинацію
		4. Позиціонування та брендинг
		5. Розвиток
		6. Аналіз конкурентного середовища
		7. Моніторинг та оцінка
		8. Аудит стану туристичної дестинації
3	Менеджмент туристичної дестинації	1. Організація
		2. Маркетинг
		3. Якість послуг та досвід
		4. Система інформації та дослідження розвитку туристичної дестинації
		5. Управління людськими ресурсами
		6. Фінанси та венчурний капітал
		7. Управління відвідувачами
		8. Управління туристичними ресурсами
		9. Кризовий менеджмент
4	Основні ресурси та об'єкти залучення туристів	1. Географічні умови та клімат
		2. Культурні та історичні ресурси
		3. Комплекс видів діяльності, що розвиваються в рамках туристичної дестинації
		4. Спеціальні туристичні заходи
		5. Система розваг
		6. Туристична супраструктура
		7. Маркетингові зв'язки
5	Підтримуючі фактори та ресурси	1. Інфраструктура
		2. Доступність туристичної дестинації
		3. Обслуговуючі ресурси
		4. Система гостинності
		5. Підприємницьке середовище
		6. Політична воля

Джерело: [8]

редовища (стан глобальної економіки, тероризм, культурні та демографічні тренди тощо) на стан та розвиток туристичної дестинації.

Ця модель конкурентоспроможності може бути адаптована до особливостей функціонування будь-якої туристичної дестинації. Вона є дуже гнучкою та достатньо нескладною для

оцінювання рівня конкурентоспроможності туристичної дестинації задля вироблення ефективної політики управління туристичною галуззю загалом. Проте одним із недоліків цієї моделі є її певна абстрактність та неможливість кількісного виміру всіх її складових частин [8].

На початку ХХІ ст. з'явилися доробки австралійського дослідника Л. Дуайера і корейського науковця Ч. Кіма [12; 13], які запропонували вдосконалений варіант моделі Річчі та Крауча, спробувавши краще врахувати зв'язки між різними факторами всередині дестинації. Крім того, автори моделі виступили з достатньо революційною думкою про те, що визначальні чинники конкурентоспроможності для кожної дестинації можуть сильно різнитися, тому дестинація має шукати індивідуальний підхід до зміцнення й розвитку туристичної конкурентоспроможності, а не адаптувати єдину універсальну політику чи стратегію [12].

Отже, згідно з цією моделлю, визначальними чинниками конкурентоспроможності туристичної дестинації можна вважати такі [12]:

1. Успадковані ресурси місцевості, де розташована дестинація, включаючи природні та історико-культурні ресурси, оскільки саме вони визначають первинний інтерес туристів до дестинації.

2. Спеціально створені для розвитку туризму ресурси, до яких належать наступні:

– об'єкти туристичної інфраструктури, в тому числі заклади проживання, харчування, транспорт, туроператори та турагенти, оренда автомобілів;

– спеціальні спортивні та дозвіллієві заходи;

– заклади дозвілля та розваг, що не є спеціалізовано туристичними, але можуть приваблювати туристів;

– заклади торгівлі.

3. Додаткові фактори та ресурси, що здатні забезпечити основу для стійкої конкурентоспроможності туристичних дестинацій, до яких належать такі:

– заклади загальної інфраструктури, зокрема автодороги, аеропорти, автобусні та залізничні мережі, водопостачання, телекомунікації, електромережі, фінансова система;

– загальноприйняті на території стандарти якості обслуговування, які самі по собі здатні як зміцнити конкурентні переваги дестинації, так і послабити їх; важливим є те, що середній рівень якості послуг має відповідати ціні в уявленні туристів та в їх попередньому туристичному досвіді; в такому разі цілком можливо, що туристична дестинація з високими стандартами якості, але й з високими, на думку споживача, цінами буде менш конкурентоспроможною за ту, де якість лишає

бажати кращого, але ціни є прийнятними для потенційних туристів;

– доступність дестинації – ще один ключовий фактор конкурентоспроможності, що включає доступність процедури надання віз, пропускну спроможність аеропорту тощо;

– гостинність місцевого населення – на думку авторів, один із ключових соціальних чинників, що впливають на конкурентоспроможність туристичних дестинацій;

– зовнішні зв'язки – категорія, що охоплює торгові відносини, міграційні потоки, культурні зв'язки тощо.

4. Менеджмент дестинації; ця група включає ті фактори, що можуть зробити ресурси більш привабливими та підвищити якість і ефективність використання інших чинників.

Крім того, ці фактори дають змогу дестинаціям швидко адаптуватися до ситуаційних змін. Відповідно, до моделі менеджменту дестинації включаються п'ять таких видів діяльності:

– управління маркетингом дестинації; ця категорія означає діяльність з розроблення нових продуктів, цінової політики, а також створення відповідних каналів розподілу; вона також включає наукові дослідження, сегментацію ринку та створення іміджу дестинації; це завдання має бути обов'язково узгоджене з громадськістю та приватним сектором туристичного бізнесу;

– політика планування та розвитку дестинації, тобто норми, закономірності та керівні принципи, мета, завдання та стратегії, що в сукупності сприяють реалізації інтересів підприємств і приватних осіб у дестинації;

– організація управління дестинацією, зокрема координація між державним і приватним секторами, надання інформації щодо різних аспектів розвитку туризму в дестинації, стратегічний контроль;

– розвиток людських ресурсів, адже саме вони відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності туристичних дестинацій; система навчання й середній рівень кваліфікації туристичних кадрів визначають можливий ступінь адаптації до технологічних, організаційних і соціальних змін у навколишньому середовищі;

– екологічний менеджмент; управління природними ресурсами, в тому числі виховання місцевого населення у розумінні важливості збереження навколишнього середовища, є ключовим фактором забезпечення

конкурентоспроможності туристичних дестинацій у довгостроковій перспективі, адже у сфері туризму більше, ніж у будь-якій іншій галузі, якість товару тісно пов'язана з якістю навколишнього середовища.

5. Ситуаційні умови здатні визначити межі або збільшити конкурентний потенціал дестинації. Вони включають такі фактори:

- місце розташування дестинації, тобто географічне положення відносно провідних територіальних ринків постачання туристів;
- конкурентоспроможність мікросередовища – можливості та ресурси підприємств і організацій, розташованих на території дестинації, їх стратегії та альянси;
- макросередовище дестинації;
- безпека, тобто політична нестабільність, злочинність, тероризм, хвороби;
- ціни, або загальна вартість «туристичного досвіду».

6. Характер попиту на туристичний продукт дестинації, характеристики цільових сегментів [9].

Модель конкурентного ромбу (Diamond Model) досить часто згадується в українських наукових джерелах, присвячених проблемам конкурентоспроможності. Модель є складовою частиною теорії структурної конкурентоспроможності націй, об'єднує та організовує основні чинники, що дають змогу країнам (великим регіонам), отже, їх бізнес-сферам бути успішними у певних галузях економіки. Чинники згруповані у чотири основні взаємопов'язані категорії та утворюють систему, здатну до самопосилення, в якій рівень змінних кожної групи залежить більшою чи меншою мірою від змінних в інших групах [13].

1. Стратегія, структура та конкуренція фірм. Існування сильних галузей допомагає стимулювати підвищення конкурентоспроможності в секторі загалом.

2. Умови попиту, зокрема його розмір і характер, можуть чинити тиск на бізнес, отже, забезпечувати інноваційність товарів і послуг.

3. Суміжні підтримуючі галузі. Йдеться про наявність чи відсутність постачальників з інших секторів ринку, які співпрацюють або надають послуги компаніям туристичного ринку. Ці постачальники вважаються джерелом переваги, якщо надають свої послуги ефективно.

4. Факторні умови. Ключові фактори виробництва створюються, а не наслідуються. До таких факторів науковець відносить трудові

ресурси, капітал та інфраструктуру і стверджує, що саме ці фактори формують стійкі конкурентні переваги, оскільки скопіювати їх вкрай важко [13].

Саме ця думка американського фахівця лягла в основу численних наукових досліджень українських науковців, присвячених туристичній тематиці. У роботах П.В. Гудзя, І.В. Бережної, І.Ю. Швець та їхніх наслідувачів розроблено концептуальні принципи, моделі, методики створення та розвитку туристично-рекреаційних кластерів в Україні [1; 6; 14]. Крім того, в Україні реалізується кілька місцевих програм розвитку туристичних і курортно-рекреаційних кластерів.

Між тим зарубіжні наукові школи схильні розглядати цю модель у контексті вже наявних туристичних дестинацій, розробляючи на їх основі специфічні «туристичні» моделі. Дослідники пояснюють, що в туризмі порівняльними перевагами виступають переважно природні ресурси (клімат, пейзажі, флора, фауна тощо), тоді як конкурентні переваги включають елементи туристичної інфраструктури (готелі, історично-культурні пам'ятки, транспортну мережу), подієві заходи, якість місцевого управління, дієвість маркетингу, кваліфікацію працівників туристичної сфери, політику уряду та місцевої влади. Іншими словами, багаті природні ресурси самі по собі не є достатньою гарантією довгострокового успіху. Дестинація також має бути спроможною ефективно використовувати свої активи, забезпечуючи виробництво доданої вартості.

У вітчизняній науковій літературі конкурентоспроможність дестинації безпосередньо пов'язується з кількісними та якісними параметрами ресурсної бази, здатністю місцевих підприємств надавати необхідні туристам товари та послуги певної якості, транспортної доступності. Західні науковці йдуть далі, пов'язуючи конкурентоспроможність не тільки з якістю або з різноманітністю туристичного продукту, але й з відмінністю в цінах разом із коливаннями обмінного курсу, рівнем продуктивності праці, ступенем узгодженості дій суб'єктів місцевого ринку, що в комплексі впливає на атрактивність чи відсутність такої у дестинації [18].

Існує низка факторів, що відіграють важливу роль у залученні туристів до дестинації, наприклад, її зовнішній вигляд, культура, події, розваги, а також так звана надбудова, до якої належать усі громадські та приватні орга-

нізації, що регулюють, розвивають і координують туристичну діяльність.

Другу групу чинників традиційно складають ресурси та інфраструктура, без яких неможливим є розвиток туризму, а третю – система менеджменту, що сформувалась у дестинації, включаючи маркетинг, наявні ініціативи, організаційну структуру, інформаційні системи, людські ресурси, якість обслуговування, без яких неможливою є експлуатація чинників другої групи. Четверта група факторів тісна пов'язана з третьою, адже автори моделі вважають, що до неї входять політика планування та розвитку дестинації, що формує середовище її існування.

Нарешті, остання група – це фактори обмеження та фактори-підсилювачі, що здатні впливати на конкурентний потенціал туристичних дестинацій, наприклад, безпека, інформаційне забезпечення, образ, бренд, співвідношення ціни та якості.

Американський дослідник С. Хассан додає до моделі ще два фактори, що впливають на систему, а саме конкурентне середовище всередині дестинації, тобто фактори, що визна-

чають конкуренцію між суб'єктами місцевого туристичного ринку, засобами масової інформації, фінансовими установами, а також конкурентне середовище на макрорівні (стан навколишнього середовища, демографічні тренди, економічна ситуація в країні та світі, впровадження нових технологій тощо) [18].

Висновки. Отже, ринкова економіка передбачає дослідження конкурентоздатності у будь-якій сфері діяльності незалежно від форми власності та масштабів діяльності. Конкурентоспроможною можна вважати туристичну дестинацію, яка здатна виробляти туристичні продукти, що користуються попитом на внутрішньому й зовнішньому ринках, а також забезпечувати на цій основі економічне зростання та підвищення рівня добробуту місцевого населення. Конкурентоздатність туристичного продукту – основна умова, що розрізняє поняття «туристичний регіон» і «туристична дестинація». Для визначення рівня конкурентоспроможності туристичної дестинації та її оцінювання використовуються наукові моделі та враховуються фактори, що впливають на залучення туристів до дестинації.

Список використаних джерел:

1. Бережна І.В. Національні пріоритети та регіональні детермінанти соціально-економічного зростання (на матеріалах АР Крим) : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.10.01 ; Інститут регіональних досліджень. Львів, 2005. 40 с.
2. Всесвітній туристичний барометр. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobagometerrus.2021.19.1.1> (дата звернення: 18.03.2021).
3. Всесвітня туристична організація. URL: <http://www2.unwto.org> (дата звернення: 18.03.2021).
4. Всесвітньо-економічний форум. URL: <https://www.weforum.org> (дата звернення: 18.03.2021).
5. Головчан А.І. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності туристичних дестинацій та управління ними. *Торгівля і ринок України*. 2009. Вип. 27. С. 157–161.
6. Гудзь П.В. Механізм розвитку курортно-рекреаційних територій у сучасних умовах : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.10.01 ; Інститут економіко-правових досліджень. Донецьк, 2003. 36 с.
7. Державна служба статистики України URL: <http://www.tourism.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2021).
8. Дубенюк-Панайотопулу Я.А. Особливості оцінки рівня конкурентоспроможності туристичної дестинації. *Актуальні проблеми науки та освіти* : збірник матеріалів XVII підсумкової науково-практичної конференції викладачів МДУ. 101 с.
9. Забалдіна Ю.Б. Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності туристичних дестинацій. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 12. С. 165–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_12_37. 2011.
10. Кожухівська Р.Б. Управління конкурентоздатністю туристичної дестинації. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 1 (24). С. 175–180.
11. Морозова Н.С., Морозов М.А. Предпринимательство и конкуренция в туризме : монографія. Москва : РосНОУ, 2010. 270 с.
12. Саффиулин А.Р. Методология управления конкурентными преимуществами на мезоуровне : монографія. Казань : изд-во КГУ, 2014. 288 с.
13. Портер М. Конкуренция. Москва : Вильямс, 2005. 608 с.
14. Швець І.Ю. Регіональне управління конкурентоспроможністю туристичних послуг: методологія і практика : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.05 ; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. Київ, 2009. 37 с.

15. Державне агентство розвитку туризму України. URL: <https://www.tourism.gov.ua> (дата звернення: 09.03.2021).
16. Dwyer L., Kim C.W. Destination Competitiveness: Development of a Model with Application to Australia and the Republic of Korea. Report prepared for Department of Industry Science and Resources, Australia and Korea Tourism research Institute, Ministry of Tourism, October, 2001.
17. Dwyer L., Chulwon K. Destination Competitiveness: Determinants and Indicators. *Current Issues in Tourism*. 2003. Vol. 6. Issue 5. October. P. 32.
18. Hassan S.S. Determinants of market competitiveness in an environmentally sustainable tourism industry. *Journal of Travel Research*. No. 38. P. 24.
19. Ritchie J.R.B., Crouch G.I. The competitiveness destination: a sustainability perspective. *Tourism management*. 2000. No. 21. P. 62–67.

References:

1. Berezhna I.V. (2005) Nacionaljni priorytety ta rehionaljni determinanty socialjno–ekonomichnogho zrostantnja [National studies and regional studies of economic and economic development] (PhD Thesis), Lviv: Instytut rehionaljnykh doslidzhenj
2. Vsesvitnij turystychnyj barometr. Available at: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobarometerrus.2021.19.1.1> (accessed 18 March 2021).
3. Vsesvitnja turystychna orghanizacija. Available at: <http://www2.unwto.org> (accessed 18 March 2021).
4. Vsesvitnjo ekonomichnyj forum. Available at: <https://www.weforum.org> (accessed 18 March 2021).
5. Gholovchan A.I. (2009) Teoretyko-metodologichni pidkhody do vyznachennja sutnosti turystychnykh destynacij ta upravlinnja nymy [Theoretical and methodological approaches to defining the essence of tourist destinations and their management]. *Torghivlja i rynek Ukrainy*, vol. 27, pp. 157–161.
6. Ghudzj P.V. (2003) Mekhanizm rozvytku kurortno-rekreacijnykh terytorij u suchasnykh umovakh [The mechanism of development of resort and recreational areas in modern conditions] (PhD Thesis), Donetsk: Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhenj.
7. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. Available at: <http://www.tourism.gov.ua> (accessed 18 March 2021).
8. Dubenjuk-Panajotopulu Ja.A. Osoblyvosti ocinky rivnja konkurentospromozhnosti turystychnoji destynaciji [Features of assessing the level of competitiveness of a tourist destination]. *Aktualjni problemy nauky ta osvity: Zbirnyk materialiv XVII pidsumkovoji naukovopraktychnoji konferenciji vykladachiv MDU*. 101 p.
9. Zabaldina Ju.B. (2011) Suchasni pidkhody do ocinky konkurentospromozhnosti turystychnykh destynacij [Modern approaches to assessing the competitiveness of tourist destinations]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 12, pp. 165–168.
10. Kozhukhivsjka R.B. (2020) Upravlinnja Konkurentozdatnistju turystychnoji destynaciji [Managing the competitiveness of a tourist destination]. *Elektronne naukovе fakhove vydannja*, vol. 1(24), pp. 175–180.
11. Morozova N.S., Morozov M.A. (2010) Predprynymateljstvo y konkurencija v turyzme [Entrepreneurship and competition in tourism]. Moscow: RosNOU. (in Russian)
12. Saffyulyn A.R. (2014) Metodologhija upravlenija konkurentnymi preymushhestvamy na mezourovne [Methodology of managing competitive advantages at the meso level]. Kazan: KGU. (in Russian)
13. Porter M. (2005) Konkurencija [Competition]. Moscow: Vyljjams. (in Russian)
14. Shvecj I.Ju. (2009) Rehionaljne upravlinnja konkurentospromozhnistju turystychnykh poslugh: metodologhija i praktyka [Regional management of competitiveness of tourist services: methodology and practice] (PhD Thesis), Kyiv: Rada po vyvchennju produktyvnykh syl Ukrainy NAN Ukrainy.
15. Derzhavne aghentstvo rozvytku turyzmu Ukrainy. Available at: <https://www.tourism.gov.ua> (accessed 09 March 2021).
16. Dwyer L. and Kim C.W. (2001) Destination Competitiveness: Development of a Model with Application to Australia and the Republic of Korea. Report prepared for Department of Industry Science and Resources, Australia and Korea Tourism research Institute, Ministry of Tourism.
17. Dwyer L., Chulwon K. (2003) Destination Competitiveness: Determinants and Indicators. *Current Issues in Tourism*. Vol. 6. Issue 5. October.
18. Hassan S.S. Determinants of market competitiveness in an environmentally sustainable tourism industry. *Journal of Travel Research*, no. 38.
19. Ritchie J.R.B., Crouch G.I. (2000) The competitiveness destination: a sustainability perspective. *Tourism management*, no. 21, pp. 62–67.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 004:334.012.42

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-2>

Вовк Н.С.

кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри соціальних комунікацій та інформаційної діяльності
Національний університет «Львівська політехніка»

Vovk Nataliia

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Social Communication and Information Activity
Lviv Polytechnic National University

ВЕБСЕРВІСИ ЯК ЗАСІБ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вовк Н.С. Вебсервіси як засіб електронної комерції: особливості впровадження та використання промисловими підприємствами. У статті розглянуто особливості впровадження елементів електронної комерції на промислових підприємствах, подано характеристику напрямів розвитку інтернет-комерції та визначено проблеми їх впровадження. Метою дослідження є розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності інформаційного забезпечення продажу товарів підприємствами за допомогою вебсайтів. У дослідженні представлено аналіз наукових джерел, які розглядають електронну комерцію як засіб розвитку торгівлі задля збільшення цільової аудиторії. Авторка розробила інформаційні моделі використання інтернет-порталу як засобу електронної комерції та розрахунки продуктивності вебсервісів, які доцільно використовувати для управління підприємствами в умовах ринкової економіки. У статті подано розрахунки використання корисності сайту в електронній комерції шляхом визначення показника продуктивності і представлено графічні результати такого обрахунку у вигляді діаграм.

Ключові слова: електронна комерція, вебсайт, вебсервіс, ринкове середовище, підприємство.

Вовк Н.С. Вебсервисы как средство электронной коммерции: особенности внедрения и использования промышленными предприятиями. В статье рассмотрены особенности внедрения элементов электронной коммерции на промышленных предприятиях, предоставлена характеристика направлений развития интернет-коммерции и определены проблемы их внедрения. Целью исследования является разработка рекомендаций по повышению эффективности информационного обеспечения продажи товаров предприятиями с помощью вебсайтов. В исследовании представлен анализ научных источников, которые рассматривают электронную коммерцию как средство развития торговли с целью увеличения целевой аудитории. Автор разработала информационные модели использования интернет-портала как средства электронной коммерции и расчеты производительности веб-сервисов, которые целесообразно использовать для управления предприятиями в условиях рыночной экономики. В статье предоставлены расчеты использования полезности сайта в электронной коммерции путем определения показателя производительности и представлены графические результаты такого расчета в виде диаграмм.

Ключевые слова: электронная коммерция, вебсайт, вебсервис, рыночная среда, предприятие.

Vovk Nataliia. Web service as an e-commerce means: features of implementation and using by industrial enterprises. The actuality of the topic is due to the rapid development of e-commerce, which in recent decades has become one of the most relevant topics among other areas of Internet business. Both in Ukraine and in other countries of the world Internet trade is the branch, which shows the fastest rates of growth in comparison with all other spheres of economy. The purpose of the study is to develop recommendations for improving the effectiveness of information support for the sale of goods by industrial enterprises by developing a website for such organizations. The main task of the study is to identify key areas of development of Internet commerce, the problems of implementation of this area of commerce; presentation of the process of creation and operation of the company's website in the form of information and functional models; determining the level of productivity of use of sites by industrial enterprises. The source base of the study is the publications of leading domestic and foreign experts who have studied the features of e-commerce and the means and methods of promoting goods through the Internet. The article considers the peculiarities of the e-commerce elements introduction at industrial enterprises, presents the characteristics of the Internet commerce development directions and identifies the problems of their implementation. The study presents an analysis of scientific sources that consider e-commerce as a means of developing trade in order to increase the target audience. The author has developed an information model of using the Internet portal as a means of e-commerce and decomposition of the creating and operating the site process. The calculations are presented in the form of graphical results, which show a rapid increase in the level of interest in the site to the target audience observed on day 4–5 of its operation. In the future, despite a slight decrease in productivity, this figure decreases. However, such a decrease is demonstrated only by the establishment of the stability of the use of the site, because as you can see from table 2, the number of completed orders is growing every day. To further increase this indicator, you should use various means of site promotion (email- mailing, advertising, targeting).

Key words: e-commerce, website, web service, market environment, enterprise.

Постановка проблеми. Нині, в епоху нових засобів масової інформації та технологічного розвитку, електронна комерція є одним із найбільш швидкозростаючих секторів на економічному ринку. Найпоширенішою її галуззю є інтернет-торгівля з використанням вебсайтів у формі інтернет-магазинів. Завдяки цьому методу, загальнодоступному для кожного користувача, взаємодія між покупцем та продавцем може бути всеохопною. Крім того, компанії та постачальники послуг отримують можливість охопити споживачів з усього світу. Для ведення бізнесу у сфері торгівлі перевагами використання електронної комерції є можливість розвитку, відкриття для зовнішніх ринків, менші витрати порівняно з роботою стаціонарного магазину, більший обсяг продажів, введення індивідуальних логістичних рішень для полегшення управління процесами та виконання замовлень, а також покращений, персоналізований контакт з клієнтом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інтернет-торгівлі в Україні присвячені праці таких учених, як Н. Валькова, І. Литовченко, С. Маловичко, О. Шалева.

Н. Валькова стверджує, що необхідною умовою розвитку інтернет-торгівлі та просування товарів за допомогою мережі Інтернет є підвищення ступеня довіри покупців до продавців у мережі [1, с. 41].

І. Литовченко вважає, що завдяки постійному розвитку інформаційних технологій інтернет-середовище набуло специфічних властивостей, які сприяють трансформуванню і динамічному росту сучасного бізнесу, а також дають можливості для перенесення частини бізнесу або його повністю у віртуальне середовище [2, с. 49].

С. Маловичко виділяє слабкі та сильні сторони електронної комерції в Україні на підприємствах. Серед сильних сторін основними є те, що реалізація електронної торгівлі не потребує територіального закріплення та інших матеріальних обмежень, а також здійснення купівлі та продажу за допомогою мережі [3, с. 75].

Інтернет дає змогу значно зекономити час та сприяє швидкій комунікації між суб'єктами інтернет-торгівлі. Однією з головних слабких сторін електронної комерції залишається без-

пека через недосконале правове регулювання цієї сфери, а також відсутність прямої взаємодії продавця з покупцем, що приводить до зменшення можливості отримання знижок та здійснення впливу на вибір споживача [4, с. 35].

О. Кудіна стверджує, що інформаційні технології, зокрема Інтернет, є основою електронної комерції і має низку переваг порівняно з традиційними ЗМІ, таких як інтерактивність, наявність зворотного зв'язку, можливість здійснення індивідуального підходу, швидше надання та оновлення інформації. Електронна комерція, на думку автора, є силою, яка здійснила великі зміни в суспільстві та відкрила безліч нових можливостей [5].

Д. Ванг зазначає, що зі стрімким розвитком транскордонної електронної комерції покращення рівня задоволеності споживачів стало центром оптимізації транскордонної платформи електронної комерції. Відповідно до його досліджень та передових технологій алгоритмів, така платформа може реалізувати точне та ефективно узгодження масивної інформації та користувачів, що сприяє покращенню взаємодії з користувачем. На основі врахування задоволеності споживачів розроблений автором алгоритм будує двоканальний ланцюг постачання, що складається з транскордонних постачальників, прикордонних підприємств електронної комерції, роздрібних торговців та споживачів, а також вивчає договір розподілу доходів та витрат ланцюга поставок за умов централізованого рішення та децентралізованого рішення. Дослідження автора показує, що транскордонні підприємства електронної комерції можуть формувати договори про розподіл доходів і витрат через Інтернет та офлайн-канали, оптимізувати децентралізоване прийняття рішень та забезпечувати взаємовигідну співпрацю між суб'єктами ланцюга поставок [6, с. 1093].

Автори дослідження «Аспекти безпеки в сучасній логіці додатків, орієнтованих на компоненти сервісу, для систем соціальної електронної комерції» розглядають сучасну практику соціальної комерції як підмножину електронної комерції, що фокусується на протоколах системи безпеки, якими є протоколи безпечних транзакцій, криптографічні схеми, критерії санітарії [7, с. 232].

Передбачається, що ці практики забезпечать стабільні додатки електронної комерції на основі соціальних мереж. Основне занепокоєння під час використання цих практик зосе-

реджується на складі програмних компонентів та недоліках інтеграції, які часто не враховуються в логіці їхніх бізнес-додатків. Слабкою стороною у програмах електронної комерції на основі соціальних медіа є логічний підрив компонента на його серверній стороні, який може бути спричинений розробниками, що не звертають увагу на процес проєктування. Дослідники розглянули унікальну проблему в аспектах інформаційної безпеки вразливості логіки додатків, яка називається атакою підривної діяльності і може бути визнана як недолік дизайну. Для вирішення цієї проблеми запропоновано використовувати методології забезпечення безпеки в додатках, орієнтованих на сервісні компоненти, які використовуватимуться за допомогою моделювання загроз та нової моделі виявлення несправностей компонентної техніки [8].

Великої уваги заслуговує аналіз внутрішнього ринкового середовища елітних брендів з чотирьох аспектів, а саме політичних, економічних, соціальних та технічних, та розміщення маркетингових марок з трьох аспектів, а саме нових медіаканалів, каналів електронної комерції та соціальних каналів роздрібної торгівлі. У результаті аналізу сучасних досліджень [5] встановлено, що інтернет-маркетинг позитивно впливає на управління брендами в ринковому середовищі. Більш того, межі між новими медіаканалами, каналами електронної комерції та соціальними каналами роздрібної торгівлі є розмитими. Кожен канал має свої переваги, і бренди повинні відповідати власному позиціонуванню ефіру та економіці каналів [1, с. 40].

В інших дослідженнях щодо інформаційного забезпечення електронної комерції представлено розроблення чат-боту з продажів електронної комерції задля надання підтримки клієнтам та збільшення продажів. Пропонована система використовує машинне навчання для розуміння природної мови. Система розроблена на модульній структурі чат-ботів і має кілька компонентів, таких як вебплатформа для вивчення природних мов, мікросервіс для класифікації вхідного тексту та вилучення сутностей, фреймворк, який спрямовує користувача запитувати певний контролер для оброблення [9, с. 156].

Як джерело даних про характеристики вебтрафіку та навігаційні схеми користувачів сьогодні широко використовуються журнали вебсерверів. Зокрема, виявлення вебботів та

прогнозування покупок в Інтернеті з використанням методів штучного інтелекту (ШІ) нині є ключовими напрямками досліджень. Однак насправді важко отримати журнали з реальних інтернет-магазинів, немає єдиного набору даних, який можна використовувати в різних дослідженнях. Потреба розроблення надійних моделей вебтрафіку, вебнавігації користувачів та поведінки електронних клієнтів вимагає сучасного великого набору даних електронної комерції щодо вебтрафіку. Вчені стверджують, що проблеми штучного інтелекту вимагають достатньої кількості достовірних даних у реальному житті для навчання та перевірки нових моделей і методів [3, с. 74].

Формулювання завдання дослідження.

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності інформаційного забезпечення реалізації товарів промисловими підприємствами шляхом створення вебсайту для таких організацій. Основним завданням дослідження є визначення ключових напрямів розвитку інтернет-торгівлі, проблем реалізації цього напрямку торгівлі; представлення процесу створення та функціонування вебсайту підприємства у вигляді інформаційних та функціональних моделей; визначення рівня продуктивності використання сайтів промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на інтенсивний розвиток інтернет-торгівлі та вивчення її на належному теоретичному та практичному рівнях, існує низка різноманітних труднощів та бар'єрів, які заважають або (щодо багатьох компаній) навіть унеможливають ведення бізнесу у сфері електронної комерції.

Загалом існує низка різних бар'єрів, які негативно впливають на функціонування електронної комерції. Серед тих, що найчастіше обговорюються, безперечно, слід назвати питання безпеки укладання угод в Інтернеті, довіри до продавців, високих витрат, понесених підприємцями у зв'язку з необхідністю наявності широкого інструментарію, комп'ютерних та інтернет-програм, а також відсутність відповідних законодавчих норм щодо цієї сфери.

Існують також певні психологічні перешкоди для придбання промислових товарів в Інтернеті, такі як недовіра до продавця або кур'єрської служби, проблеми з оформленням документів та поверненням грошей за товар. Для покращення збуту промислових товарів в мережі Інтернет важливим є запозичення досвіду зарубіжних країн з постійним удосконаленням системи комунікацій між підприємствами, виробниками та споживачами.

Таблиця 1

Напрями розвитку інтернет-торгівлі та проблеми їх реалізації

Перспективи розвитку	Проблеми	Рекомендації щодо їх подолання
Збут споживаних товарів	Відсутність гарантій щодо стану та якості товарів; недовіра споживачів	Визначення правил для продажу таких товарів з використанням оцінки експертів, активна реклама для залучення покупців
Продаж матеріалів, обладнання	Висока вартість доставки на великі відстані, складність документообігу	Створення складів у різних регіонах для зниження вартості доставки, введення електронного документообігу
Продаж різних видів послуг	Реальний ефект часто не відповідає очікуванням, ціни, зазначені на сайті, зазвичай нижчі реальних	Встановлення чітких цін із детальним описом, створення на сайті розділу «Відгуки та рекомендації» для ознайомлення
Створення шопінг-клубів для купівлі товарів світових брендів	Недовіра до продавців, довгі терміни доставки, великі націнки через високу вартість пересилки	Встановлення чітких термінів доставки з можливістю відшкодування в разі затримки, можливість оптових закупівель для зниження ціни
Розвиток інтернет-аукціонів та сайтів продажу товарів зі знижками	Високі початкові ціни на товари, наявність великої кількості аналогів сайтів	Активне використання реклами, встановлення адекватних цін з урахуванням попиту на товар

Отже, варто розглянути перспективи розвитку та їх проблеми, що стосуються торгівлі в Інтернеті, та визначити основні рекомендації стосовно їх подолання.

Аналізуючи наведений перелік напрямів розвитку інтернет-торгівлі, можемо побачити, що основною проблемою у цій сфері є недовіра споживачів до продавців. Велика кількість покупців хоча б раз стикалася з шахрайством в Інтернеті. Такі випадки характерні як для українського інтернет-ринку, так і для світового.

Для забезпечення продажу товарів на ринку доцільно використовувати вебсайт із вбудованою виставкою товарів, де можна забронювати товари, тому задля відображення про-

цесу інформаційного забезпечення продажу товарів створено інформаційну модель бази даних, яка відображає процес функціонування сайту та містить інформацію про власливості цього процесу.

На рис. 2 представлено деталізовану DF-діаграму процесу створення та функціонування сайту.

Для розрахунку використання корисності сайту в електронній комерції визначено показник продуктивності (P):

$$P_t = \frac{N_v}{N_o} k, \tag{1}$$

де N_v – кількість відвідувачів сайту; N_o – кількість виконаних замовлень; k – коефіцієнт продажів.

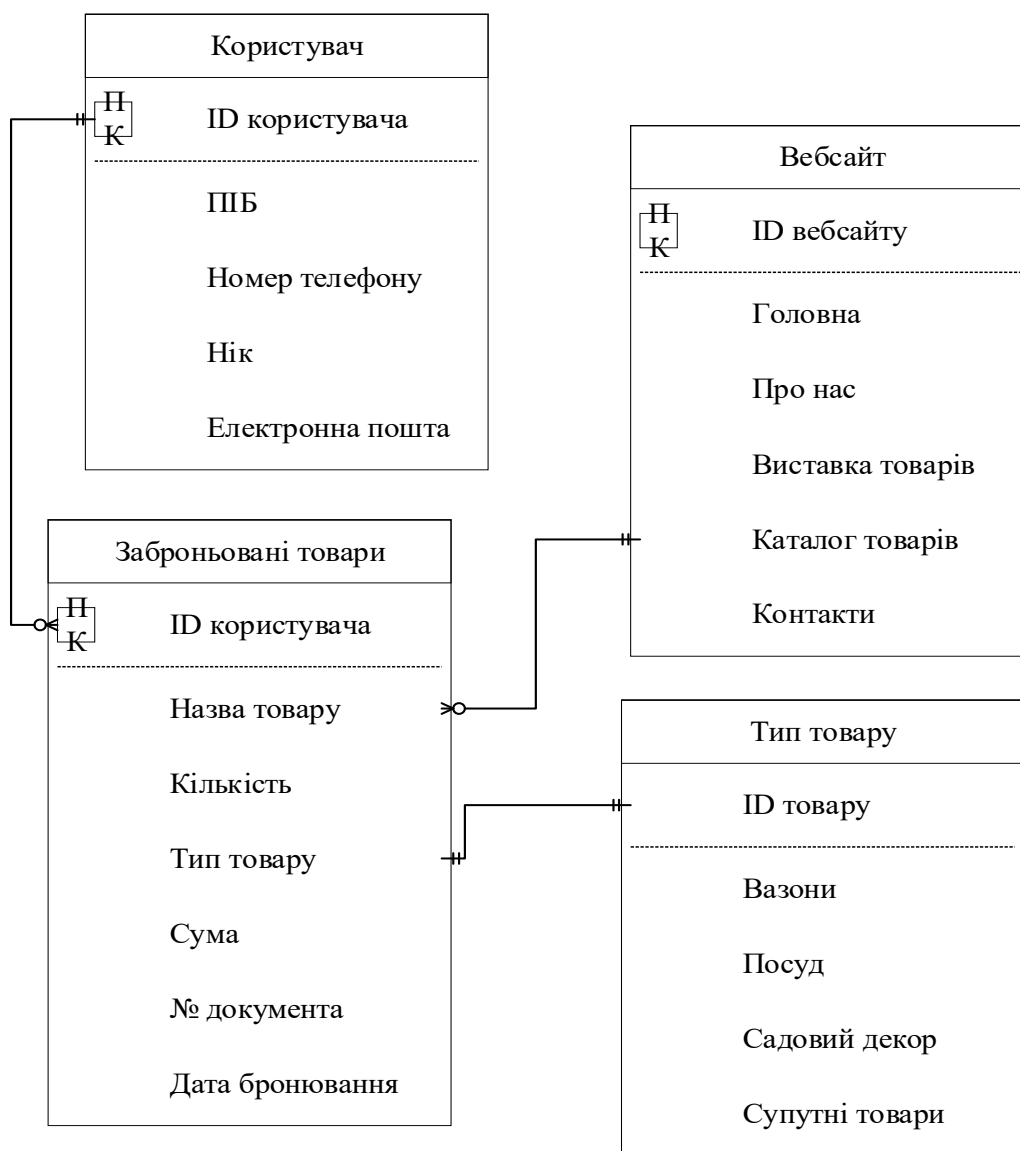


Рис. 1. Інформаційна модель функціонування веб-сайту

Джерело: авторська розробка

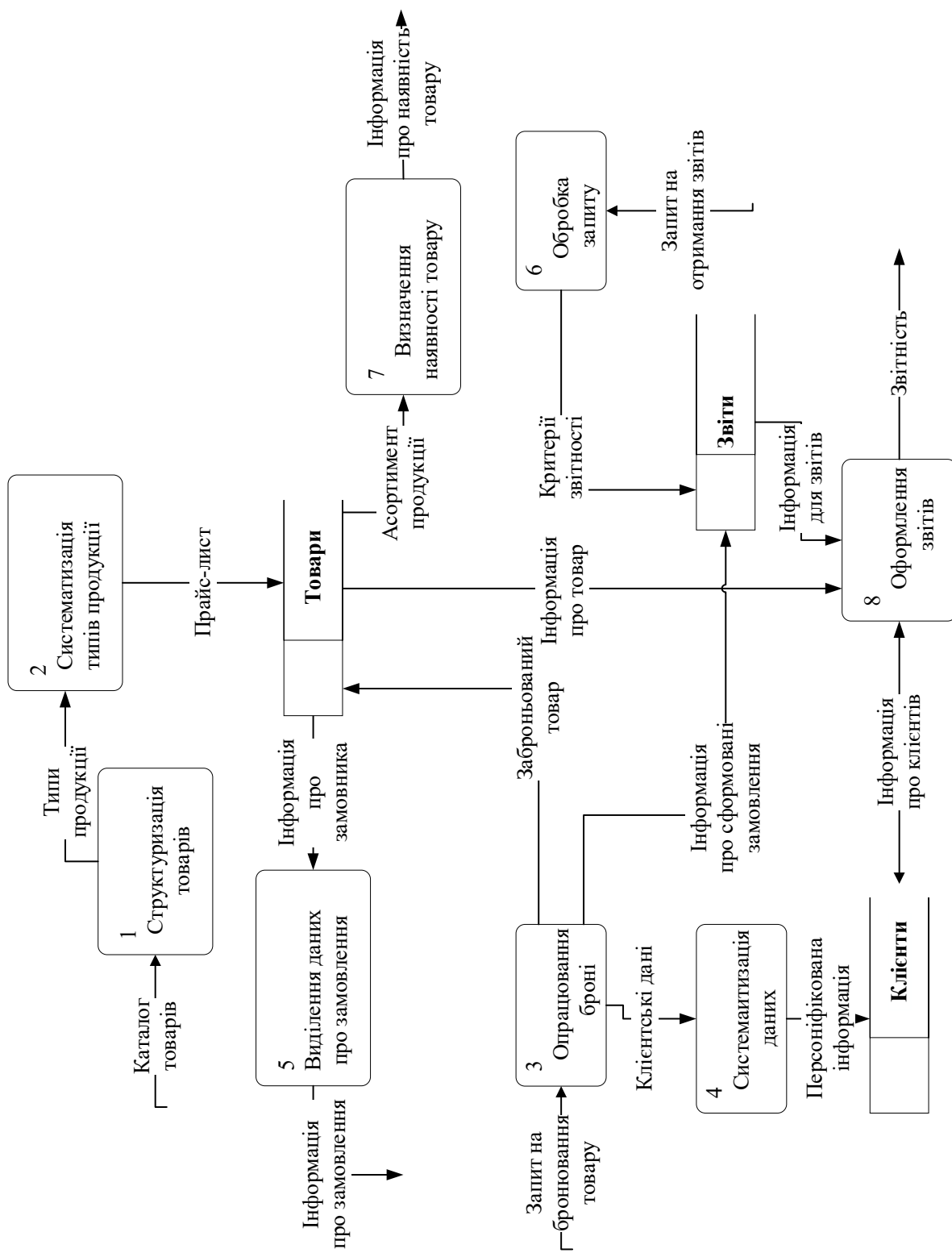


Рис. 2. Декомпозиція процесу створення та функціонування сайту

Джерело: авторська розробка

Показники використання сайту для продажу товарів

t	S_t	M_t	k	N_v	N_o	P_t
1	124	21	103	96	5	5,364583
2	214	45	84,5	102	9	7,455882
3	315	63	84	301	25	6,976744
4	345	256	22,25	405	236	12,96543
5	415	305	22	498	205	9,056225
10	496	356	14	563	365	9,076377
15	506	402	6,933333	601	380	4,383805
20	517	418	4,95	641	425	3,281981
25	546	463	3,32	695	610	2,913957



Рис. 3. Крива показників продуктивності застосування сайту для продажу товарів

$$k = \frac{S_t - M_t}{t}, \quad (2)$$

де S_t – кількість усіх товарів, проданих за певний час t ; M_t – кількість товарів, проданих через сайт за певний час; t – встановлений час (дні).

На рис. 3 представлено результати використання сайту промислового підприємства протягом 25 днів за показником P_t . Як бачимо, стрімке зростання рівня зацікавлення сайтом цільовою аудиторією спостерігається на 4–5 день його функціонування. В подальшому, попри невелике зменшення показника продуктивності, цей показник зменшується. Проте таке зменшення демонструє лише встановлення стабільності використання сайту, оскільки, як бачимо з табл. 2, кількість виконаних замовлень щодня зростає. Для подальшого збільшення цього показника варто

застосувати різноманітні засоби просування сайту (email-розсилка, реклама, таргетинг).

Висновки. Наявність вебсайту сприяє покращенню функціонування магазину, спрощує систему бронювання, що дає змогу зменшити кількість паперової документації, адже бронювання здійснюється автоматично всередині системи. Водночас вебсайт дає змогу залучити більшу кількість потенційних покупців, які можуть, не виходячи з дому, переглянути та вибрати потрібні товари.

Крім того, існують також певні недоліки, які варто вдосконалити. Для зручності клієнтів потрібно додати можливість доставки кур'єрськими службами, а також безкоштовну доставку на певну суму замовлення. Використання методів онлайн-оплати також значно спростить здійснення замовлень як для покупців, так і для самого магазину. Для того

щоби підштовхнути потенційних клієнтів та відвідувачів сайту до здійснення замовлень, можна додати на сайті можливість підписки на розсилку про нові товари. Використання

наведених пропозицій дасть змогу магазину підвищити ефективність вебсайту, а також збільшити кількість потенційних клієнтів і, відповідно, нових замовлень.

Список використаних джерел:

1. Валькова Н. Розвиток інтернет-торгівлі в Україні: динаміка та вплив факторів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2014. Вип. 2. С. 39–42.
2. Литовченко І. Інтернет-маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 5. С. 49.
3. Маловичко С. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 71–77.
4. Боярска В., Вовк Н. Інтернет-торгівля як складник електронної комерції: проблеми функціонування в Україні. *Інформація, комунікація, суспільство 2020* : матеріали 9-ї Міжнародної наукової конференції ICS-2020. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2020. С. 35–36.
5. Кудіна О. Розвиток електронної торгівлі в умовах становлення глобального інформаційного простору. URL: <https://refdb.ru/look/2835126.html> (дата звернення: 15.08.2021).
6. Wang X., Tapani A., Jari N. Applying CDMA technique to network-on-chip. *IEEE transactions on very large scale integration (VLSI) systems*. 2007. Vol. 15. Issue 10. P. 1091–1100.
7. Вовк Н., Романів І. Інтернет-реклама як складова електронного бізнесу. *Матеріали 8-ї Міжнародної наукової конференції ІКС-2019*. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2019. С. 232–233.
8. Галочкін О., Галочкіна О. Стан електронної торгівлі в Україні: реалії та перспективи. URL: <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf> (дата звернення: 13.02.2021).
9. Шалева О. Електронна комерція : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

References:

1. Valkova N. (2014) Rozvytok internet-torhivli v Ukraini: dynamika ta vplyv faktoriv [Development of e-commerce in Ukraine: dynamics and influence of factors]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series: Economics*, vol. 2, pp. 39–42.
2. Lytovchenko I. (2009) Internet-marketynh yak instrument antykrizovykh prohran pidpriumstva. [Internet marketing as a tool of anti-crisis programs of the enterprise]. *Marketing in Ukraine*, no. 5, pp. 49.
3. Malovychko S. (2015) Analiz suchasnykh tendentsii ta dynamiky rozvytku elektronnoi torhivli na pidpriumstvakh Ukrainy [Analysis of current trends and dynamics of e-commerce development at Ukrainian enterprises]. *Problems of the economy*, no. 2, pp. 71–77.
4. Bojarska V., Vovk N. (2020) Internet-torghivlja jak skladnyk elektronnoji komerciji: problemy funkcionuvannja v Ukrajinі [Internet commerce as a component of e-commerce: problems of functioning in Ukraine]. *Proceedings of the 9 Mizhnarodnoji naukovoji konferenciji Informacija, komunikacija, suspiljstvo 2020*. Lviv: Vydavnyctvo Ljvivs'koho politekhniky. P. 35–36.
5. Kudina O. Rozvytok elektronnoji torhivli v umovakh stanovlennja globaljnogho informacijnogho prostoru [Development of e-commerce in the conditions of formation of global information space]. Available at: <https://refdb.ru/look/2835126.html> (accessed 15 August 2021).
6. Wang X., Tapani A., Jari N. Applying (2007) CDMA technique to network-on-chip. *IEEE transactions on very large scale integration (VLSI) systems*. Volume 15. Issue 10. P. 1091–1100.
7. Vovk N., Romaniv I. (2019) Internet-reklama jak skladova elektronnogho biznesu [Internet advertising as a component of e-business]. *Proceedings of the 8 Mizhnarodnoji naukovoji konferenciji Informacija, komunikacija, suspiljstvo*. Lviv: Vydavnyctvo Ljvivs'koho politekhniky. P. 232–233.
8. Ghalochkin O., Ghalochkina O. Stan elektronnoji torhivli v Ukrajinі: realiji ta perspektyvy [The state of e-commerce in Ukraine: realities and prospects]. Available at: <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf> (accessed 13 February 2021).
9. Shaleva O. (2011) Elektronna komercija [E-commerce]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

UDC 658.152

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-3>

Klius Yuliia

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Accounting and Taxation
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Nikitiuk Oksana

Assistant at the Department of Accounting and Taxation
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Mohamed Saad Hussein Ibrahim

Postgraduate Student
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Клюс Ю.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

НИКИТЮК О.В.

асистент кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Мохамед Саад Хуссейн Ібрахім

аспірант
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

DETERMINING THE PREREQUISITES FOR MANAGING THE TAX POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Klius Yuliia, Nikitiuk Oksana, Mohamed Saad Hussein Ibrahim. Determining the prerequisites for managing the tax potential of industrial enterprises. The study identifies factors that significantly inhibit the development of the national economy and make it impossible to realize the tax potential of the state. Significant negativism is the phenomenon of underpayment of taxes, which is based on the phenomenon of property relations. This led to the conclusion that the incomplete payment of taxes of industrial enterprises is inherently a multifactorial phenomenon: first, it is based on property relations; second, this phenomenon has been known since ancient times and none of the states has managed to eliminate it to this day; third, practice confirms that with the improvement of forms and methods of preventing underpayment of taxes, their taxpayers spend significant funds on finding mechanisms to reduce payments to the state treasury. The study of motives and reasons for incomplete payment of taxes allowed us to offer a definition of its multifactorial phenomenon as a unique occurrence inherent in economies of different types, which is based on economic, moral and ethical, regulatory, socio-political factors, property relations, which together contribute to destruction. Failure to pay taxes distorts public morality and the level of tax culture in the state, as well as the national economic interests of the state. Tax potential is characterized by the economic structure and the provision of its taxable resources, certain tax bases. The initial component of determining the tax potential should be the definition of the tax base, which is a quantitative, physical characteristic of the object of taxation and is determined for each type of tax. Article 22 of the Tax Code of Ukraine of 02.12.2010 determines the essence of the object of taxation: "The object of taxation may be property, goods, income (profit) or part thereof, turnover from the sale of goods (works, services), transactions for the supply of goods (works, services) and others objects defined by the tax legislation, with the presence of

which the tax legislation connects the occurrence of the taxpayer's tax liability". Therefore, the calculation of the tax base should be determined in the regional context, taking into account the industry structure for each type of tax. The formation of the tax potential of industrial enterprises in the region should be based on the results of the analysis of tax compliance, as well as monitoring and forecasting the macroeconomic situation in the regions.

Key words: tax potential, income, budget, factors, industry, enterprise.

Ключ Ю.І., Никитюк О.В., Мохамед Саад Хуссейн Ібрахім. Визначення передумов управління податковим потенціалом промислових підприємств. У дослідженні визначено чинники, які суттєво гальмують розвиток національної економіки та унеможливають реалізацію податкового потенціалу держави. Значний негативізм у собі несе явище неповної сплати податків, основу якого становить феномен відносин власності. Це дало підставу дійти висновку про те, що неповна сплата податків промислових підприємств за своєю суттю є мультифакторним феноменом: по-перше, її основу становлять відносини власності; по-друге, це явище відоме з давнини і жодній із держав його не вдалося ліквідувати до сьогодні; по-третє, практика підтверджує, що із вдосконаленням форм та методів запобігання неповній сплаті податків їх платники витрачають значні кошти на вивчення механізмів зменшення платежів у казну держави. Дослідження спонукальних мотивів та причин неповної сплати податків дозволило запропонувати дефініцію її мультифакторного феномену як унікального явища, притаманного економікам різного типу, в основі якого знаходяться економічні, морально-етичні, нормативно-правові, суспільно-політичні чинники, відносини власності, що у сукупності сприяють підриву національних економічних інтересів держави шляхом несплати податків та деформують суспільну мораль і рівень податкової культури у державі.

Ключові слова: податковий потенціал, надходження, бюджет, фактори, промисловість, підприємство.

Ключ Ю.И., Никитюк О.В., Мохамед Саад Хуссейн Ібрахим. Определение предпосылок управления налоговым потенциалом промышленных предприятий. В исследовании определены факторы, которые существенно тормозят развитие национальной экономики и делают невозможным реализацию налогового потенциала государства. Значительный негативизм в себе несет явление неполной уплаты налогов, основу которого составляет феномен отношений собственности. Это дало основание сделать вывод о том, что неполная уплата налогов промышленных предприятий по своей сути является мультифакторным феноменом: во-первых, ее основу составляют отношения собственности; во-вторых, это явление известно с древности, и ни одной из стран его не удалось ликвидировать до сих пор; в-третьих, практика подтверждает, что с совершенствованием форм и методов предотвращения неполной уплаты налогов плательщики тратят значительные средства на изыскания механизмов уменьшения платежей в казну государства. Исследование побудительных мотивов и причин неполной уплаты налогов позволило предложить дефиницию ее мультифакторного феномена как уникального явления, присущего экономикам различного типа, в основе которого находятся экономические, морально-этические, нормативно-правовые, общественно-политические факторы, отношения собственности, которые в совокупности способствуют подрыву национальных экономических интересов государства путем неуплаты налогов и деформируют общественную мораль и уровень налоговой культуры в государстве.

Ключевые слова: налоговый потенциал, поступления, бюджет, факторы, промышленность, предприятие.

Problem Setting. The main problem with Ukraine's tax system today is not only that entrepreneurs and individuals pay high taxes, but also that the system is inefficient and tax laws are contradictory. The experience of the 2014–2020 transformation period convinces us that an effective vertical of state power should be created in Ukraine for the general well-being

of society. A strong state and a wealthy society are usually impossible without adequate funding, which taxes can provide. The need to resolve such contradictions sets scientists the task of solving a number of important theoretical and practical problems, one of which is to assess the scale and determine the reserves of the tax potential of the Ukrainian economy.

Execution of the State budget for revenues and expenditures is the key to the success of the state in solving the problems of economic and social policy, the implementation of social and other programs, the proper functioning of the government machinery and the entire system of institutions and organizations of the public sector. Therefore, it is essential to meet important government tasks to increase tax revenues at all levels. This requires the development of a new scientific and methodological approach to determining the essence and quantitative assessment of tax potential, and is relevant to the assessment of the tax potential of industrial enterprises in the region in terms of economic challenges of today.

Study on Recent Research and Publications.

It should be noted that this scientific problem, paradoxically, is currently insufficiently studied not only in domestic economic science but also in the world one. We usually find that the problem of the functioning of public finance in Western economic science has taken many steps forward. However, this cannot be said about the investigation of the essence and content of the phenomenon "tax potential". Moreover, such a financial category is virtually non-existent in foreign sources. In contrast, in domestic science there are a number of fundamental studies concerning the research of this phenomenon performed by: Lenz H., Kudrina O., Shpileva V., Chorna O., Khrystenko L. and others. It is difficult to overestimate the contribution to the theory of tax potential of these scientists, as its content allows fruitful development of ideas and analytical approaches. To date, many questions about the tax potential remain unresolved, the volume of which is an essential indicator of the fiscal capacity of the budget: approaches to its interpretation are debatable. Insufficient attention has been paid to identifying its components and the relationships between them. At the same time, ensuring the effective formation and use of tax potential in the mechanism for regulating economic growth processes in Ukraine can be one of the factors stimulating economic development,

achieving dynamic equilibrium, and increasing the efficiency of tax policy.

Therefore, the **purpose** of the article is to study the prerequisites for determining and assessing the tax potential of industrial enterprises in the region.

Presenting main material. In order to objectively determine the tax base of industrial enterprises and calculate the tax potential of the region on its basis, a system of indicators that determine the development of the macroeconomic situation in the regions, the influence of industry and regional factors on the state of the base and the prospects for its development should be formed. At the same time, to calculate the tax base, indicators that directly affect its formation should be taken into account first [2]:

- place and role in the country's economic system;
- specialization of the region by types of activity, peculiarities of the location and functioning of the main sectors of the economy;
- the population of the region, the proportion of the urban population;
- gross regional product (by type of activity in the region);
- the volume of industrial output in physical and monetary terms by industrial activities;
- the financial and economic condition of the enterprise of the main activities of the region– the number of profitable and unprofitable enterprises;
- the level and dynamics of wages (information on wage arrears will allow to determine budget revenues from personal income tax, will not be received in the budget on time);
- large payers of the region;
- volumes of export supplies by type of activity of the region's economy (for forecasting the amount of VAT refunds to exporting enterprises).

The calculation of the taxable base of the regions should take into account the estimation of the profitability of the territorial property of the region and the budgetary efficiency, the quality of the production and social infrastructure, the requirements of technological renewal of the activities of the region, resources, transportation and others.

In addition, it is necessary to consider a number of factors that significantly affect the base: non-payments in the economy, wage arrears, forms of payment (cash, barter, promissory notes, etc.). The impact of main and major taxpayers on the change in the tax base in the regions, their financial condition, forms of settlement,

legal status and holding structures is necessarily analyzed.

The indicators should form the basis of the information base for calculating the total income of the region, its economic, financial and tax potential. This information base will indicate the possibility of economic growth in the region and an increase in the volume of tax revenues of industrial enterprises. This problem could be solved by filling out the so-called "Tax passport of industrial enterprises", which would contain a comprehensive description of the tax potential of industrial enterprises in the region and the tax burden [4].

These circumstances are a major component and are very important in the formation of budgets at all levels, as they should better reflect the needs of the regions in terms of subsidies, subventions, grants and so on. The use of the proposed system of indicators will establish the trends of functional relationships between the selected macroeconomic indicators and the state of the tax base of industrial enterprises, and thereby provide a more objective assessment of the tax potential of industrial enterprises in the region by type of activity and regions of the country.

The size of the tax potential of industrial enterprises in the region is directly proportional to the state of the region's economy. The more developed the economy of the region, the greater the amount of tax revenues. At the same time, the more diversified the structure of tax revenues in the region by type of economic activity, the more obvious their growth in the future.

In the process of analysing the compliance of tax collection with the fiscal potential, it was found that real budget revenues are characterized by a certain instability [2]. Percentage of actual execution of revenues (indicative determinant) for income tax in Ukraine in 2016–2020 was accordingly 111.9; 100.2; 118.5; 111.9; 110.5 with a simultaneous stable increase in budget revenues for the same period in absolute terms: in 2016 – UAH 54.3 billion, 2017 – UAH 63.9 billion, 2018 – UAH 95.7 billion, 2019 – UAH 107.1 billion, 2020 – UAH 95.8 billion. It was established that in general in 2016 the indicator of personal income tax revenue implementation, in accordance with the budgetary assignments, was UAH 127.3 billion, or 107.7 %, in 2017 – UAH 170.6 billion, or 98,1 %, in 2018 – UAH 211.2 billion, or 100.4%, in 2019 – UAH 253,03 billion, or 107.2 %, and

in 2020 – UAH 271.18 billion, or 105.9%. It was established that the level of implementation of planned revenues (indicative indicators) to the consolidated budget of Ukraine from the payment of VAT reached 88%, in 2017 – 113.2%, in 2018 – 93.9%, in 2019 – 114.2%, in 2020 – 104.4%. Based on the analysis, the conclusion is substantiated that if the relative indicators of the budget revenues for certain years are not met (there is no stable growth trend) and there is simultaneous growth of absolute indicators, there are reserves for the growth of the budget revenues.

The results of the analysis of the collection of taxes on income and profits, property and consumption confirm the negative impact on the tax potential performance indicators. It is determined that in monetary term, the budget losses during 2015–2019 continued to grow and, over the years they amounted to UAH 55.35 billion, UAH 30.26 billion, UAH 26.8 UAH, UAH 35.74 billion, UAH 42.73 billion accordingly. The structure of consolidated budget losses with the largest share in the total amount of tax benefits is: the share of total budget losses from VAT benefits in 2019 amounted to 72.4%, which is 18.8% more than in 2015, and in absolute terms amounted to UAH 30.9 billion – almost 2% of all revenues of the consolidated budget of the country; property tax benefits – took second place in “weight” and amounted to UAH 9.2 billion in 2019, which is three times more than in 2015 (UAH 3.8 billion); excise tax benefits for the period from 2015 to 2019 increased by 0.3% of the total amount of benefits provided under current legislation; The third place in terms of share is taken by income tax benefits – 4.0% in 2019 (UAH 1.7 billion) of the total consolidated budget benefits compared to 0.4% in 2015.

Such a paradoxical situation in Ukraine has developed due to the tax evasion, lobbying of interests by powerful and sustainable industries (benefits received: agriculture, forestry and fisheries – UAH 0.2 billion, processing industry – UAH 5.32 billion, trade, maintenance of motor vehicles and motorcycles – UAH 7.71 billion, in 2019 the total share of these industries in GDP was 38.41%), as well as the use of tax benefits in “political bidding”.

Careful accounting of taxpayers is defined as the basis for high-quality and reliable tax control. Since 2016, there has been a steady trend towards an increase in the total

number of registered taxpayers in Ukraine: in 2016 – 2700 thousand, in 2017 – 3340 thousand, in 2018 – 2271.1 thousand, in 2019 – 3126 thousand, and in 2020 – 3144.6 thousand. However, analytical data showed that this growth was caused by a constant increase in the number of payers of personal income tax.

For other taxes, the number of payers is decreasing. It was found that the number of taxpayers subject to tax control decreased between 2016 and 2020. In 2016, tax control (scheduled inspections) covered 4200 payers, in 2017 – 4834, in 2018 – 5300, in 2019 – 6632, in 2020 – 1940.

At the same time, an increase in the number of taxpayers who violated tax legislation was noted during these years (Table 1).

If in 2016 there were 35.4 thousand or 63.6% of the audited, in 2017 - 28.3 thousand or 64.8%, in 2018 – 28.6 thousand or 69.3%, in 2019 – 43.7 thousand or 71%, in 2020 – 32.6 thousand or 73%.

The results of the study showed that a decrease in the number of tax audits in Ukraine caused an increase in the number of violators of tax legislation. As a result of the analysis of the effectiveness of tax control over the collection of taxes by individual entrepreneurs, it was found that for the period 2016–2020 the number of tax law offenders increased from 42.1% in 2016 to 49.6% in 2017. In 2018–2020, this share was respectively by years 55.7%, 55.4% and 75.9% of the total number of audited.

The calculations determined the average percentage of violations committed by payers in the collection of certain taxes in 2016–2020: 62.7% on VAT, 60.3% on income tax, 52.5%

on excise tax, 26.9% on property tax, 46.74% – on personal income tax, 55.7% – on other taxes and fees.

Assessment of the macroeconomic situation in the regions with the analysis of tax revenues of industrial enterprises, trends in the development of the tax base and development of changes in tax legislation will create a basis for sound budgeting, as well as objective redistribution of funds between the budgets of all levels in order to balance the budget security of the regions.

The work should take into account the modernization and formation of a new system of inter-budget relations based on a balanced division of revenues and expenditures of budgetary funds between the state budget and budgets in the regions. With such a delineation of planned revenues between the budgets of all levels, there will be an interest in the most complete and timely collection of taxes, increasing the tax potential at each level of the budget system [2]. Such an approach to the distribution of financial aid from the state budget will allow attention to those regions where the tax potential of the region's industrial enterprises does not allow to cover the minimum necessary budget expenditures.

Unfortunately, the indicators of the tax potential of industrial enterprises in the region, the collection of taxes and fees and the methodology for calculating the tax base, on which the target revenue indicators of the budgetary system are based, are still not recognized by economic statistics. The uncertain status of these indicators reduces the efficiency of the fiscal process. It is understandable that a decline in average tax revenues of at least a few per cent results in significant tax shortfalls. Therefore, indicators

Table 1

The proportion of payers found to be in violation of the tax legislation in relation to the total number of inspected by the state tax service of Ukraine in 2016–2020, (%)

Name of the payment to the budget	Year				
	2016	2017	2018	2019	2020
Taxes and payments of enterprises, institutions, organizations	63,6	64,8	69,3	71,0	73,0
of them:					
Income tax	51,2	51,6	58,4	63,9	76,2
VAT	55,3	57,8	66,1	69,2	65,1
Excise tax	43,1	43,5	51,6	50,1	69,3
Property tax	23,9	24,7	27,5	31,6	26,9
Personal income tax	27,9	41,6	48,3	52,8	63,1
Other taxes and fees (including single tax of groups I, II)	42,1	49,6	55,7	55,4	75,9

Source: calculated by the author's

of the tax potential of industrial enterprises and their estimation methods should be considered as full instruments of fiscal planning and statistical accounting [8].

The choice of an indicator that highlights the potential for balancing fiscal revenues is complicated by the lack of reliable statistics in the local database: data are often inaccurate or not available at all. The approach to assessing the tax potential of industrial enterprises in the region through actual revenue collection is considered completely incorrect; in practice, there is a gap between the amount of actual revenue from industrial taxes and the potential ability to balance fiscal revenues. For example, regions with equal industrial tax potential can collect different amounts of revenue through different tax rates or different performance of public tax administrations in those regions. Fiscal revenue is also affected by the level of tax discipline among industrial taxpayers themselves.

Attention should be paid to the need to improve the current scheme of tax reporting, which reflects the balanced results of tax revenues of industrial enterprises and reimbursement of fines and penalties to the accounts of taxpayers. Therefore, in addition to budget execution, it is necessary to consider data on the amount of money that will be returned to taxpayers' accounts during the reporting period, using data received from the territorial bodies of the State Treasury.

The problem of finding reserves to increase the tax revenues of industrial enterprises in the State budget of Ukraine is constantly relevant. This is due to many reasons, the main of which are as follows [5].

First, the State budget of Ukraine has been operating for many years with a certain deficit of funds, which is covered either by an increasing in the State debt or by money issuance. From the perspective of long-term development of public finance, these deficit-covering instruments are not optimal, as they may have some negative socio-economic consequences.

Secondly, the economy of Ukraine, according to numerous studies of domestic scientists, even with the current level of taxation of industrial enterprises has a significant tax potential, which the state is not able to fully use to have a balanced budget.

In connection with these and other circumstances, the problem of quantitative assessment of the tax potential of industrial enterprises in the region, rather than its quantification, i.e. the

quantitative expression of qualitative attributes, must be studied and solved.

Thus, the tax potential of industrial enterprises of the region can be considered, first of all, as an integral characteristic of modern state of social and economic development of the state; secondly, as an opportunity to mobilize financial resources in favour of the state, which is used today and can be used in the future, in developing the tax strategy of the state development on an alternative basis, taking into account the interests of expanded reproduction of industrial enterprises production, financial support of transformation, etc.; third, the state's tax potential allows it to be viewed as a separate and important area of its economic development research.

Conclusion. The study of the prerequisites for assessing the tax potential of industrial enterprises has made it possible to identify a number of major problems, with the following main problems:

1) the problem of monitoring and evaluation of the tax potential, which lies in the imperfection of determining the size of the shadow economy as a broad tax base. Its essence is that the phenomenon of shadow economy itself, its content, nature, sources of emergence are not deeply studied;

2) the problem of imperfect methodology of estimation of the industrial enterprises' tax potential;

3) the problem of lack of methodological support for assessing the tax potential of industrial enterprises;

4) the problem of developing a comprehensive assessment of the total tax potential of industrial enterprises, taking into account the probability of income by type of tax and determining the potential for fulfilment of obligations for each of them;

5) the problem of the lack of methodological support for the estimation of tax potential of industrial enterprises and absence of proper tools for the estimation of tax potential.

Thus, one of the important tasks, the decision of which is currently to be taken by the state and, to a greater extent, by the regions, is the construction of a scientifically grounded system of forecasting and planning of tax revenues to budgets of all levels on the basis of formation and comprehensive evaluation of tax potential of industrial enterprises. We believe that the emphasis in its implementation should be shifted not toward achieving the maximum tax "return", but toward the re-introduction of tax revenues taking into account macro-, meso- and micro-economic interests.

References:

1. Lenz H. (2020) Aggressive Tax Avoidance by Managers of Multinational Companies as a Violation of Their Moral Duty to Obey the Law: A Kantian Rationale. *Journal of Business Ethics*, no. 165. DOI:10.1007/s10551-018-4087-8.
2. Kudrina O., Shpileva V., Klius Y., Lavrova O., Esmanov O., Semenikhina O. (2020) Industrial Enterprise Tax Transaction Costs Planning Using Digital Tools. *Diario TEM*, no. 9. DOI:10.18421/TEM92-26.
3. Moravec L., Rohan J., Hinke J. (2019) Estimation Of International Tax Planning Impact On Corporate Tax Gap In The Czech Republic. E a M: *Ekonomie a Management*. DOI:10.15240/tul/001/2019-1-011.
4. Tomsett E. (1989) Tax planning for multinational companies. Woodhead-Faulkner.
5. Weller C., Rao M. (2010) Progressive Tax Policy and Economic Stability. *Journal of Economic Issues*, no. 44(3), pp. 629–659.
6. Weyzig F., van Dijk M. (2009) Incoherence between Tax and Development Policies: the case of the Netherlands. *Third World Quarterly*, no. 30(7), pp. 1259–1277.
7. Fabian ten Kate, Milionis P. (2019) Is capital taxation always harmful for economic growth? *International Tax and Public Finance*, no. 26(4), pp. 758–805.
8. Fang H., Yu L., Hong Y, Zhang J. (2019) Tax Burden, Regulations and the Development of the Service Sector. *Emerging Markets Finance and Trade*, no. 55(3), pp. 477–495.
9. Engen E., Skinner J. (1996) Taxation and Economic Growth. *National Tax Journal*, no. 49(4).
10. Morhachov I., Koreniev E., Chorna O. and Khrystenko L. (2019). Regional Regulation of Investment Activity in Developing Countries: Example of Ukraine. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 41, no. 2, pp. 168–182. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.15>.

УДК 339.137.22

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-4>**Писаренко С.В.**кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
*Полтавський державний аграрний університет***Молодцов Р.Ю.**студент
*Полтавський державний аграрний університет***Кулинич А.С.**студентка
*Полтавський державний аграрний університет***Pysarenko Svitlana**Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Entrepreneurship and Law Chair
*Poltava State Agrarian University***Molodtsov Roman**Student
*Poltava State Agrarian University***Kulynych Alina**Student
Poltava State Agrarian University

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ПІДХОДИ, МЕТОДИ

Писаренко С.В., Молодцов Р.Ю., Кулинич А.С. Управління конкурентоспроможністю підприємства: поняття, підходи, методи. У статті розглянуто основні аспекти проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах. Узагальнено підходи до визначення сутності категорії «управління конкурентоспроможністю підприємства» з позицій процесу та функцій управління, сукупності певних дій і способів впливу. Проаналізовано зміст управління конкурентоспроможністю як наукової категорії, визначено основні підходи до здійснення управління конкурентоспроможністю підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Визначено фактори, що впливають на формування конкурентного потенціалу та підвищення конкурентних переваг підприємства, з'ясовано взаємозв'язок ключових характеристик стану підприємства з його конкурентоспроможністю. Охарактеризовано методи оцінювання ефективності управління підприємством і запропоновано заходи щодо підвищення ефективності управління його конкурентоспроможністю в контексті функцій управління й напрямів діяльності. Доведено, що ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечує його успішне функціонування у конкурентному середовищі, сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності та фінансовій стабільності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, управління конкурентоспроможністю, принципи управління, методи оцінювання конкурентоспроможності, конкурентні переваги.

Писаренко С.В., Молодцов Р.Ю., Кулинич А.С. Управление конкурентоспособностью предприятия: понятие, подходы, методы. В статье рассмотрены основные аспек-

ты проблемы управления конкурентоспособностью предприятия в современных условиях. Обобщены подходы к определению сущности категории «управление конкурентоспособностью предприятия» с позиций процесса и функций управления, совокупности определенных действий и способов воздействия. Проанализировано содержание управления конкурентоспособностью как научной категории, определены основные подходы к осуществлению управления конкурентоспособностью предприятия как субъекта экономической конкуренции. Определены факторы, влияющие на формирование конкурентного потенциала и повышение конкурентных преимуществ предприятия, выяснена взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью. Охарактеризованы методы оценивания эффективности управления предприятием и предложены меры по повышению эффективности управления его конкурентоспособностью в контексте функций управления и направлений деятельности. Доказано, что эффективное управление конкурентоспособностью предприятия обеспечивает его успешное функционирование в конкурентной среде, способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности и финансовой стабильности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, управление конкурентоспособностью, принципы управления, методы оценивания конкурентоспособности, конкурентные преимущества.

Pysarenko Svitlana, Molodtsov Roman, Kulynych Alina. Enterprise competitiveness management: concept, approaches, methods. The purpose of this article is to generalize the approaches to managing the competitiveness of the enterprise, to theoretically justify and develop recommendations for forming the effective system of enterprise's competitiveness management. The article examines the main aspects of the issue of managing the competitiveness of the enterprise in modern conditions. It generalizes the approaches to defining the essence of "management of enterprise's competitiveness" category, from the standpoint of the process and management functions, and a set of certain actions and methods of influence. The content of competitiveness management as a scientific category is analyzed; the main approaches to the management of enterprise's competitiveness as a subject of economic competition are identified. The factors of external and internal environment of the enterprise influencing formation of competitive potential and system of competitive advantages of the enterprise are outlined and the interrelation of key characteristics of the state of an enterprise with its competitiveness is clarified. The combination of certain components altogether characterizes the state and capabilities of the enterprise and allows creating, strengthening, and developing its own competitive advantages. The methods for assessing the effectiveness of enterprise's management are described and measures to improve the efficiency of managing its competitiveness in the context of its management functions and activities are proposed. The system of measures proposed allows creating and maintaining the appropriate level of competitive advantages, as well as determining strategic, current, and operational management directions for increasing the enterprise's competitiveness. The practical significance of this article is to prove that forming a comprehensive system of competitiveness management ensures the successful operation, financial stability and development of the enterprise in a competitive and constantly changing environment, providing comprehensive services, increasing income and financial results, improving business efficiency and management decisions.

Key words: enterprise competitiveness, competitiveness management, management principles, methods of competitiveness assessment, competitive advantages.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зміни природи конкуренції і форм її прояву невід'ємним атрибутом господарської діяльності підприємства, критерієм його стійкості в ринковому середовищі є підви-

щення власної конкурентоспроможності. При цьому, як показує практика, конкурентоспроможність підприємства залежить не тільки від його потенційних можливостей, стратегічних напрямів розвитку й оптималь-

ного використання ресурсного забезпечення, але й від ефективності управління. Високий рівень конкурентоспроможності вже не забезпечують лише наявність трудових ресурсів, капіталу та сировини [1, с. 118]. Великого значення набуває система управлінських дій, спрямованих на побудову конкурентних переваг підприємства та утримання конкурентних позицій у перспективі. Проте науковцями не вироблено загальноприйнятого трактування поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства». Глибокі системні трансформації зовнішніх і внутрішніх умов ведення бізнесу, які зазвичай мають невизначений характер, динамічність і мінливість конкурентного середовища та стрімкий розвиток методів економічних досліджень обумовлюють актуальність цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та методологічні засади управління конкурентоспроможністю закладені в працях провідних зарубіжних авторів, зокрема М. Портера, І. Ансоффа, Ф. Котлера, А. Стрікланда. Серед вітчизняних учених, роботи яких присвячені управлінню конкурентоспроможності підприємств, аналізу інструментарію та методів її забезпечення, слід відзначити Л.М. Вараву [5], О.Є. Діденко [2], А.О. Касича [3], О.М. Лозовського [3], О.В. Михайленко [4], Н.П. Тарнавську [5], В.В. Храпкіну [6], В.В. Черкаса [7], Т.М. Халімон [9], А.М. Ужву, О.В. Довгаль [6]. Питання управління конкурентоспроможністю підприємств на галузевому рівні розглядають О.В. Вараксіна, Т.Є. Іщейкін [10], І.О. Борисюк [11], М.В. Зось-Кіор [12]. Водночас виявлена різноманітність наукових підходів до сутнісної характеристики управління конкурентоспроможністю зумовлює необхідність з'ясування й уточнення основних положень зазначеної проблеми.

Формулювання завдання дослідження.

Метою статті є аналіз теоретичних аспектів сутнісної характеристики управління конкурентоспроможністю підприємства, уточнення складових та структурних елементів цієї економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Наукове обґрунтування поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства» через його багатовекторність вимагає передусім уточнення термінології, тому доречно систематизувати найбільш поширені погляди вчених на його змістовне наповнення.

Аналіз наукових публікацій виявив кілька підходів до його трактування. Частина дослідників вважає цю категорію складовою частиною системи управління, набором управлінських дій, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності підприємства через створення відповідних умов [2]. На думку О.М. Лозовського [3, с. 152], управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність заходів, які спрямовані на підвищення якості продукції, пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. О.В. Михайленко [4, с. 115] вважає, що як складова частина загальної ланки системи управління воно має містити розроблення конкурентної стратегії на основі можливостей підприємства й аналізу конкурентів. В.В. Храпкіна [5, с. 248] пропонує розглядати управління конкурентоспроможністю підприємства як узагальнююче, синтетичне поняття, яке складається під впливом сукупності різних чинників, що впливають на всі сфери господарювання підприємства.

Інші науковці розглядають сутність управління конкурентоспроможністю підприємства як систематичний вплив на його розвиток як суб'єкта економічної діяльності в нестабільних умовах господарювання. Як зазначає Л.М. Вараву [6, с. 97], під управлінням конкурентоспроможністю слід розуміти постійний, планомірний, цілеспрямований процес впливу на всіх рівнях на фактори й умови, що забезпечують створення продукції оптимальної якості і повноцінне її використання. А.М. Ужва та О.В. Довгаль [7, с. 104] визначають управління конкурентоспроможністю підприємства з позиції холистичного підходу.

Найбільша група вчених обґрунтовує зазначене поняття з позиції вибору стратегії розвитку підприємства та формування довгострокових конкурентних переваг для перспективного зростання. Так, О.В. Гамова [8, с. 242] пояснює управління конкурентоспроможністю підприємств як вибір конкурентної стратегії підприємства через прогнозування рівня ефективності роботи конкурентів. Т.М. Халімон [9, с. 59] розглядає формування конкурентних переваг на основі клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентного та інноваційного підходів. О.В. Вараксіна та Т.Є. Іщейкін [10, с. 26] вважають за необхідне основні елементи управління конкурентоспроможністю підприємства доповнити

такими складниками, як стратегія управління, тактика управління та моніторинг управління.

Отже, представлені визначення розглядаються у декількох аспектах, а саме з точки зору процесу загального управління, функцій управління та сукупності певних дій і способів впливу. Це дає змогу виділити основні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства, такі як системний, процесний та ситуаційний.

Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі системного підходу передбачає сприйняття конкурентоспроможності як сукупності окремих елементів внутрішнього та зовнішнього оточення, що разом утворюють систему взаємозв'язків, які впливають на діяльність підприємства. Науковці зазначають, що системний підхід до управління має складатися з двох складових частин, а саме зовнішнього середовища та внутрішньої структури.

Процесний підхід полягає у взаємозалежності управлінських функцій на всіх етапах діяльності підприємства. Управління конкурентоспроможністю за зазначеного підходу передбачає виконання класичних управлінських функцій, які реалізуються через постановку цілей, здійснення планування діяльності з позицій підвищення рівня конкурентоспроможності, організацію вжиття запланованих заходів, мотивацію персоналу, а також контроль зазначених процесів задля забезпечення довгострокової життєздатності підприємства через використання конкурентних переваг діяльності.

В основі ситуаційного підходу до управління конкурентоспроможністю лежить мультिवаріантність способів досягнення поставлених цілей, що викликано змінністю обставин та умов функціонування підприємства. Він визначає необхідність декількох альтернативних варіантів розвитку подій, що забезпечить реалізацію принципів адаптивності та гнучкості в процесі підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Практика показує, що найбільш ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства відбувається на основі комплексного підходу, який базується на засадах, зазначених вище. В його основі лежить досягнення підприємством системності виконуваних функцій через охоплення всіх внутрішніх процесів з урахуванням впливу зовнішнього оточення

на засадах багатоваріантності, що обумовлюється динамічністю умов господарювання у зв'язку зі стрімким розвитком глобалізаційних та інтеграційних процесів вітчизняної економіки, а також широкою інформатизацією суспільства [13, с. 160–163].

Зміст управління конкурентоспроможністю підприємства як наукової категорії проявляється в реалізації таких внутрішніх взаємозв'язків, як виділення відповідних напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, які поділяються на зовнішні (маркетингові) і внутрішні (ресурсні), та наявності трьох рівнів управління конкурентоспроможністю, а саме стратегічного, тактичного й поточного (оперативного).

Стратегічне управління спрямоване на формування та розвиток стратегічних конкурентних переваг підприємства у довгостроковій перспективі (від 3 років і більше) і здійснюється на рівні керівництва підприємством. Тактичне управління відображається в тактиці забезпечення конкурентоспроможності, а саме сукупності прийомів і методів, які вибирає і практично застосовує підприємство проти своїх конкурентів, за допомогою яких реалізує свою конкурентну стратегію. Поточне управління здійснюється безперервно в процесі вирішення оперативних завдань. Реалізація тактичного й оперативного рівнів управління зосереджена переважно на середній і нижній ланках управління й розрахована на середньостроковий (від 1 до 3 років) і короткостроковий (до одного року) періоди [14, с. 79].

Основними складовими елементами системи управління конкурентоспроможністю визначено розроблення концепції управління конкурентоспроможності підприємства, формування конкурентного потенціалу та системи конкурентних переваг підприємства, розроблення стратегії управління конкурентоспроможністю та реалізації конкурентних переваг підприємства.

Практичне здійснення управління конкурентоспроможністю підприємства пов'язане з виявленням його прихованих можливостей і резервів та їх оптимальним використанням. Головними індикаторами, що свідчать про ефективність та дієвість системи управління конкурентоспроможністю підприємства, є прибутковість його фінансово-господарської діяльності, стратегічний потенціал розвитку, фінансова стійкість, платоспроможність

та нарощування обсягів продукції, її асортименту і якості. Взаємозв'язок ключових характеристик підприємства з його конкурентоспроможністю представлено у табл. 1.

Встановлення підприємством свого місця у ринковому середовищі є першим кроком у управлінні конкурентоспроможністю. Аналіз конкурентоспроможності організації дає можливість визначити сильні й слабкі сторони підприємства, ідентифікувати можли-

вості та загрози і прийняти правильні управлінські рішення (табл. 2).

Таким чином, аналіз конкурентоспроможності організації дає можливість визначити сильні й слабкі сторони підприємства, допомагає досить впевнено ідентифікувати можливості та загрози і прийняти правильні управлінські рішення, іншими словами, досягти кінцевої мети будь-якого підприємства, тобто перемогти в конкурентній боротьбі.

Таблиця 1

Взаємозв'язок ключових характеристик стану підприємства з ефективністю управління його конкурентоспроможністю

Характеристика	Конкурентоспроможність
Платоспроможність	Поточний (оперативний) рівень управління конкурентоспроможністю (конкурентоспроможність продукції)
Прибутковість	
Стратегічна спрямованість управління	Тактичний рівень управління конкурентоспроможністю (інтегральний показник фінансово-господарського стану підприємства)
Адаптивність системи управління	
Фінансова й управлінська прозорість	
Керованість бізнесу	
Інвестиційна привабливість	Стратегічний рівень управління конкурентоспроможністю (зростання вартості підприємства)

Джерело: [13, с. 290]

Таблиця 2

Визначення сильних та слабких сторін досліджуваного підприємства

Параметри оцінювання	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Організація	<ul style="list-style-type: none"> – Високий рівень кваліфікації керівних співробітників, що мають навички та досвід роботи в цій сфері діяльності; – чітко сформульована стратегія; – більш гнучка цінова політика; – стабільність під час виконання договорів; – наявність клієнтської бази. 	<ul style="list-style-type: none"> – Низька зацікавленість пересічних співробітників у розвитку підприємства; – слабкі позиції в НДДКР; – недостатній досвід роботи у сфері реклами виробленої продукції; – відсутність можливості впливати на постачальників сировини й одержувачів продукції.
2. Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> – Висока якість товарів, що випускаються; – перевірений і надійний постачальник сировини; – менш дорога сировина й матеріали. 	<ul style="list-style-type: none"> – Моральний і фізичний знос устаткування; – обмежений обсяг сировини, що надходить; – залежність обсягу продукції, що випускається, від сезонності.
3. Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансова стійкість підприємства; – прибутковість бізнесу; – швидкість обігу капіталу; – зниження ціни на продукцію. 	<ul style="list-style-type: none"> – Обмежена кількість фінансових ресурсів на рекламу; – недоступність фінансів, необхідних для зміни стратегії.
4. Імідж підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – Високий рівень обслуговування з наданням гарантій на продукцію, що виробляється; – точні терміни виконання договірних зобов'язань. 	Відсутність широкого спектру інформаційної реклами, що веде до втрати потенційних клієнтів.

Джерело: складено авторами на основі джерел [13, с. 302]

Підприємству для збереження своїх конкурентних позицій і утримання частки ринку можна запропонувати кілька таких основних шляхів підвищення його конкурентоспроможності:

- постійно підтримувати високу якість власної продукції; цього можна домогтися за рахунок використання у виробництві якісної сировини і грамотної роботи виробничого персоналу;

- залучати інвестиції на модернізацію бізнесу (обладнання, складування, кадрові та управлінські питання);

- активізувати рекламну діяльність у певні часові періоди (коли вироблена продукція менш затребувана);

- створювати стійкий імідж фірми;

- приймати на роботу висококваліфікованих співробітників;

- впроваджувати нові технології і ноу-хау.

Підприємство може залучати клієнтів конкурентів, надаючи їм товари й послуги підвищеної якості за прийнятними цінами, особливе обслуговування тощо. Використовуючи сукупність цих факторів, підприємство може бути конкурентоспроможним, домінувати над конкурентами і зберігати лідируючі позиції на ринку у своєму сегменті.

Висновки. Конкурентоспроможність підприємства пропонується розглядати як узагальнююче, синтетичне поняття, яке складається під впливом сукупності різних чинників, що впливають на всі сфери господарювання підприємства. Це складний процес управління, спрямований на формування конкурентних переваг у сучасних нестабільних умовах на основі раціонального використання ресурсів, ефективного позиціонування власної продукції, забезпечення фінансової стійкості тощо.

Список використаних джерел:

1. Халімон Т.М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 10 (2). С. 117–120.

2. Діденко О.Є., Жураківський П.І. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>

3. Лозовський О.М. Управління конкурентоспроможністю як складова менеджменту підприємства. *Економічний простір*. 2018. № 130. С. 149–157.

4. Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13 (2). С. 114–117.

5. Храпкіна В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 51. С. 245–248.

6. Варава Л.М., Арутюнян А.Р., Варава А.А. Організаційно-економічні підходи до управління конкурентоспроможністю промислового підприємства. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2015. № 3 (51). С. 96–101.

7. Ужва А.М., Довгаль О.В. Холістичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 1. С. 102–108.

8. Гамова, О.В. Теоретичні засади щодо управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування: проблеми та перспективи зростання в ринкових умовах. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 49. С. 241–245.

9. Халімон Т.М. Концептуальні засади управління конкурентоспроможністю підприємств. *Інтеллект XXI*. 2017. № 3. С. 57–63.

10. Варава О.В., Іщейкін Т.Є., Онупко О.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичний аспект. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 5 (116). С. 24–28.

11. Борисюк І.О., Мельник К.О. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства. *Modern Economics*. 2018. № 12. С. 6–11. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.V12\(2018\)-01](https://doi.org/10.31521/modecon.V12(2018)-01).

12. Зось-Кіор М.В., Калюжний С.О. Удосконалення системи управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 23–27.

13. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 570 с.

14. Маврова В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). Липень. С. 78–80.

References:

1. Khalimon T.M. (2016) Stratehiyi pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Strategies to increase the competitiveness of the enterprise]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*. Vol. 10 (2), pp. 117–120.
2. Didenko O.Ye., Zhurakivsky P.I. (2017) Model upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstva [Enterprise competitiveness management model]. *Efficient economy*, no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>.
3. Lozovsky O.M. (2018) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu yak skladova menedzhmentu pidpryyemstva [Competitiveness management as a component of enterprise management]. *Economic space*, no. 130, pp. 149–157.
4. Mykhailenko O.V., Orlova K.H. (2017) Systema upravlinnia konkurentospromozhnistiu produktsii pidpryyemstva [Enterprise product competitiveness management system]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, vol. 13 (2), pp. 114–117.
5. Khrapkina V.V. (2020) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstv [Enterprise competitiveness management]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 51, pp. 245–248.
6. Varava L.M. Arutiunian A.R. Varava A.A. (2015) Orhanizatsiyno-ekonomichni pidkhody do upravlinnia konkurentospromozhnistiu promyslovoho pidpryyemstva [Organizational and economic approaches to managing the competitiveness of an industrial enterprise]. *Economic Bulletin of the Dnieper Polytechnic*, no. 3 (51), pp. 96–101.
7. Uzhva A.M., Dovhal O.V. (2019) Kholistychnyi pidkhod do upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstva [The holistic approach to managing the competitiveness of the enterprise]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, vol. 4, no. 1, pp. 102–108.
8. Hamova O.V. (2020) Teoretychni zasady shchodo upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstv mashynobuduvannia: problemy ta perspektyvy zrostantia v rynkovykh umovakh [Theoretical principles for managing the competitiveness of machine-building enterprises: problems and prospects of growth in market conditions]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 49, pp. 241–245.
9. Khalimon T.M. (2017) Kontseptualni zasady upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstv [Conceptual principles of enterprises' competitiveness management]. *Intelligence XXI*, no. 3, pp. 57–63.
10. Varaksina O.V., Ishcheikin T.Ye., Onupko O.M. (2020) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstva: teoretychniy aspekt [Enterprise competitiveness management: theoretical aspect]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 5 (116), pp. 24–28.
11. Borysiuk I.O., Melnyk K.O. (2018) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu avtotransportnoho pidpryyemstva [Management of competitiveness of the motor transport enterprise]. *Modern Economics*, no. 12, pp. 6–11. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.V12\(2018\)-01](https://doi.org/10.31521/modecon.V12(2018)-01)
12. Zos'-Kior M.V., Kaliuzhny S.O. (2020) Udoskonalennia systemy upravlinnia konkurentospromozhnistiu aharnoho pidpryyemstva [Improving the competitiveness management system of an agricultural enterprise]. *Economy and state*, no. 3, pp. 23–27.
13. Tarnavska N.P. (2008) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstv: teoriya, metodolohiya, praktyka [Enterprise competitiveness management: theory, methodology, practice]. Ternopil: Economic Thought. (in Ukrainian)
14. Mavrova V.V. (2016) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryyemstv v Ukraini [Management of enterprise competitiveness in Ukraine]. *Young scientist*, no. 7 (34), pp. 78–80.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 316:44:330.131.7

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-5>

Костенко А.М.

аспірантка

*Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень
імені В.К. Мамутова Національної академії наук України»*

Kostenko Anna

Postgraduate Student

*State Organization “V. Mamutov Institute of Economic
and Legal Research of the National Academy of Sciences of Ukraine”*

ГЕРМЕНЕВТИКА РИЗИКІВ В КОНТЕКСТІ АСИМЕТРІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ

Костенко А.М. Герменевтика ризиків в контексті асиметрії доходів населення регіонів. У статті запропоновано на основі герменевтичного підходу встановити сутність категорії «ризик» у контексті асиметрії доходів населення регіонів, що дає змогу реконструювати загальні положення в манері, сумісної із сучасною економічною теорією та галузю власного наукового інтересу. Проведено оглядовий аналіз оригінальних текстів різних авторів щодо тлумачення поняття «ризик». Представлено синопсис категорії «ризик», на засадах якого виокремлено загальні положення та висунуто гіпотезу щодо авторського розуміння сутності ризику з огляду на асиметрію доходів. Зіставлено авторське визначення з тлумаченнями інших авторів. Проведено статистичне та емпіричне обґрунтування висунутої гіпотези. Запропоновано авторське бачення сутності категорії «ризик» у контексті асиметрії доходів населення регіонів.

Ключові слова: ризик, герменевтика, доходи, асиметрія доходів населення, регіон.

Костенко А.М. Герменевтика ризиків в контексті асиметрії доходів населення регіонів. В статті пропонується на основі герменевтичного підходу встановити сутність категорії «ризик» в контексті асиметрії доходів населення регіонів, що дозволяє реконструювати загальні положення в манері, сумісній з сучасною економічною теорією та галузю власного наукового інтересу. Проведено оглядовий аналіз оригінальних текстів різних авторів щодо тлумачення поняття «ризик». Представлено синопсис категорії «ризик», на основі якого виокремлено загальні положення та висунуто гіпотезу щодо авторського розуміння сутності ризику з огляду на асиметрію доходів. Зіставлено авторське визначення з тлумаченнями інших авторів. Проведено статистичне та емпіричне обґрунтування висунутої гіпотези. Запропоновано авторське бачення сутності категорії «ризик» у контексті асиметрії доходів населення регіонів.

Ключевые слова: риск, герменевтика, доходы, асимметрия доходов населения, регион.

Kostenko Anna. Hermeneutics of risks in the context of income asymmetry in the regions. The economic, socio-political transformation influenced the mechanisms and nature of making state, regional local decisions, and also contributed to a change in the direction and strength of the impact of risks in the system of which complex processes are taking place. So, some risks weaken, others increase, some are modified, new types of risks appear. The trans-

formations taking place in society directly affect the state of the labor market and the incomes of the population of the regions. The asymmetry in income creates the preconditions for changes in socio-economic development, which affect the possibility of realizing human capital in general. In this regard, there is a need to develop theoretical, methodological and practical provisions for the identification, prevention, and minimization of risks. The article proposes, on the basis of the hermeneutic approach, to establish the essence of the “risk” category in the context of the asymmetry of incomes of the population of the regions, which, unlike other approaches, allows us to reconstruct the general provisions in a manner compatible with modern economic theory and the area of one’s own scientific interest. The theoretical basis of hermeneutics has been formed. The author’s interpretation of risk hermeneutics is offered. The hermeneutic model of risk interpretation in the context of income asymmetry of the population of the regions is presented. A review analysis of the original texts of domestic and foreign authors of different periods, and scientific fields, regarding the interpretation of the concept of “risk” is carried out. A synopsis of the “risk” category is presented, on the basis of which general provisions are highlighted and a hypothesis is put forward, the author understands of the essence of risk, taking into account the asymmetry of income. Analyzed are the scientific interpretations of the understanding of the essence of risk by modern authors who have been studying the regional distribution of incomes of the population. The author’s definition of risk is compared with the interpretations of other scientists. Statistical and empirical substantiation of the hypothesis is carried out. The author’s vision of the essence of the “risk” category in the context of the income asymmetry of the population of the regions is proposed.

Key words: risk, hermeneutics, income, income asymmetry, region.

Постановка проблеми. Зміни, які відбуваються в сучасному світі, так чи інакше пов’язані з рівнем і якістю життя населення, найважливішою характеристикою яких є доходи. Гострота проблем формування та регулювання доходів населення підвищується з появою нових ризиків та їх стійкістю до наявних інструментів впливу на них (прогнозування, ідентифікації, мінімізації тощо). Пандемія Covid-19 у сукупності з настанням Четвертої промислової революції і переходом до цифрової ери, а також абсолютно нові реалії розвитку майбутніх поколінь, які регламентовані концепцією сталого розвитку, продовжують змінювати традиційні характеристики економіки й суспільства, обумовлюючи необхідність розроблення теоретико-методичного забезпечення економічної науки, тому дослідження герменевтики ризиків у контексті асиметрії доходів населення регіонів є актуальним та важливим науковим завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині герменевтична методологія загально-визнана як спосіб пізнання і використовується під час проведення досліджень у різних сферах суспільствознавства, зокрема філософії, соціології, економіці, правознавстві, психології.

Фундаментальні філософські положення, які перетиналися з економікою і сприяли розвитку економічної герменевтики, відображені в роботах В. Куайна (Willard Van Orman Quine), Х. Патнема (Hilary Whitehall Putnam) (аналітичний підхід); Х. Гадамера (Hans-Georg Gadamer), Д. Лавуа (Donald Charles Lavoie) (семантичний підхід); Б. Колдуелла (Bryus Dzh. Kolduyell), Д. Стіглера (George Joseph Stigler) (логічний підхід), Д. Макклоскі (Deirdre McCloskey) (риторичний підхід). Серед сучасних авторів, які приділяли увагу економічній герменевтиці, можна відзначити С. Бегичеву, Д. Назарова, С. Мішурова, А. Орехова, І. Пушкарьову, В. Рязанова.

Питання асиметрії доходів піднімалися у фундаментальних працях представників класичної англійської школи політичної економії А. Сміта (Adam Smith) і Д. Рікардо (David Ricardo) в межах трудової теорії вартості. Пізніше у вченні про додану вартість і товар К. Маркса (Karl Heinrich Marx) було представлено обґрунтування моделі розподілу доходів між різними класами.

Методологічні аспекти визначення рівня і критеріїв диференціації доходів населення, сили впливу на них різних ризиків досліджувалися в рамках неокласичного, кейнсіанського, маржиналістського, неоліберального,

монетаристського, інституційного та інших наукових напрямів і знайшли відображення у працях Г. Беккера (Gary Becker), Т. Веблена (Thorstein Bunde Veblen), Дж.М. Кейнса (John Maynard Keynes), Дж.Б. Кларка (John Bates Clark), Дж. Коммонса (John Rogers Commons), А. Маршалла (Alfred Marshall), Ф. Модільяні (Franco Modigliani), В. Ойкена (Walter Eucken), В. Парето (Vilfredo Pareto), А. Пігу (Arthur Cecil Pigou), А. Сена (Amartya Kumar Sen), Я. Тінбергена (Jan Tinbergen), М. Фрідмена (Milton Friedman), Дж. Хікса (Sir John Richard Hicks), Л. Ерхарда (Ludwig Erhard).

В українській науці проблеми асиметрії доходів населення регіонів відображені в дослідженнях Е. Бойченко, Е. Лібанової, О. Осауленко, Л. Черенько. Залежність рівня доходів населення регіонів України від ризику коронавірусної інфекції і карантинних заходів представлена в роботах С. Полякової, В. Шишкіна, А. Реута, О. Васильєва, Ю. Когатько, В. Заяць, Ю. Клименко, Т. Новосільської.

Незважаючи на те, що в науковому світі теорії ризиків і проблем доходів населення завжди приділялась і приділяється значна увага, питання формування, розподілу й перерозподілу доходів, їх впливу на економічний розвиток суспільства, а також проблеми нерівності досі залишаються на порядку денному. З урахуванням глобальних трансформацій і нових викликів (ризиків) виникає необхідність розроблення принципово нових науково-методичних підходів до їх розгляду в контексті асиметрії доходів населення регіонів, яким є герменевтичний підхід.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає в розробленні теоретичних та методичних положень щодо дослідження ризиків у контексті асиметрії доходів населення регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все слід зазначити, що формування доходів населення завжди пов'язане з різноманітними ризиками, набір і сила впливу яких перебувають у постійній динаміці і взаємодії. Узагальнення наукових поглядів у галузі ризиків дало змогу встановити наявність різних класифікацій, які пропонувалися авторами з урахуванням їх наукових інтересів.

Так, В. Антонюк, С. Березіна, О. Васильєв, Т. Заяць, О. Коломієць, Е. Лібанова сукупність ризиків поділяють за двома ознаками, а саме за способом впливу на економічне зрос-

тання; залежно від кінцевих цілей регіонів [1, с. 98; 2, с. 137–138; 3; 4, с. 143]. Г. Назарова, В. Надрага, Т. Кір'ян, М. Шаповал розглядають ризики через призму чинного в суспільстві порядку розподілу доходів між суб'єктами господарської діяльності [5, с. 222; 6, с. 76; 7, с. 75]. Н. Борецька, В. Близнюк, О. Новікова вважають, що ризики розвитку продуктивних сил і регіональної економіки необхідно розглядати через конкурентні переваги території [8, с. 165; 9, с. 131; 10].

Крім того, встановлено, що найбільша кількість досліджень, пов'язаних із вивченням ризиків, належать до фінансової сфери (фінансова безпека, ризик банкрутства). Так, у сучасній практиці широко відомими є методики оцінювання фінансових ризиків Е. Альтмана, Дж. Таффлера і Г. Тішоу, Г. Спрінггейта, Р. Лиса, Сайфулліна-Кадикова [11].

Однак оглядовий аналіз праць, присвячених вивченню розподілу доходів, також показав, що ризики в цій галузі знань є недостатньо вивченими. Сучасна наука не має у своєму розпорядженні універсального підходу та інструментарію систематизації великого масиву різнобічних даних. У зв'язку з цим автором дослідження пропонується вирішити зазначену проблему на основі використання герменевтичного підходу.

Слід зазначити, що в українській економічній науці філософська герменевтика поки що не отримала широкого застосування, але водночас вона широко використовується і визнається зарубіжними дослідниками-економістами. В основу дослідження природи ризиків, що впливають на формування доходів населення регіонів, покладено герменевтичний підхід Д. Стіглера, візуалізацію якого представлено на рис. 1.

Цей підхід дає змогу реконструювати загальні положення тлумачення категорії «ризик»: «теоретичне ядро статті <...> в манері, сумісної із сучасною економічною теорією та галуззю наукового інтересу» [12].

Під герменевтикою ризиків у роботі розуміється спосіб дослідження, що дає змогу зібрати та інтерпретувати специфічні дані (про ризики, асиметрію доходів), отримані в результаті практичної діяльності, які сприяють описанню параметрів будь-якого процесу або явища (складено автором).

Герменевтичний підхід інтерпретації ризиків у контексті асиметрії доходів населення регіонів передбачає пошук оригінального



Рис. 1. Герменевтичний підхід інтерпретації ризиків у контексті асиметрії доходів населення регіонів

Джерело: складено автором на основі джерела [11]

тексту щодо тлумачення категорії «ризик» з різних галузей знань (філософії, психології, економіки, права тощо) задля його систематизації та подальшого уточнення через наукове й авторське тлумачення. За результатами узагальнення виводиться конкретне ствердження, яке підтверджується емпіричними даними (офіційні статистичні дані, дані спеціально або раніше проведених опитувань, спостережень тощо) та спирається на наукове й авторське тлумачення. Наукове тлумачення передбачає зіставлення різних визначень із сучасними економічними парадигмами та концепціями, на засадах чого формується власне бачення, що також зіставляється з оригінальними текстами [13, с. 20].

Термін «ризик» походить від грецьких слів “*risikon*”, “*ridsa*”, що означає «скеля». На думку мовознавців, етимологія цього слова бере початок із Південної Америки, саме до цього терміна апелювали американські народи, маючи на увазі підвищену небезпеку на морі [14].

У буквальному сенсі ризик означає «усвідомлену можливість небезпеки, сміливий, ініціативний вчинок, дію з надією на успіх, позитивний результат; можливість збитку або невдачі в якійсь справі». При цьому не в усіх сучасних словниках визначається це поняття, наприклад, у тлумачному словнику сучасних термінів не міститься тлумачення слів «ризик», «ризикувати» [15]. Хоча деякі вчені

відзначають, що проблема ризику виникла під час розгляду й аналізу таких філософських категорій, як свобода і необхідність, діяльність, визначеність і невизначеність, достовірність, у філософських словниках поняття «ризик», як і в окремих сучасних тлумачних словниках, відсутнє.

Широке тлумачення терміна «ризикувати» можна знайти в словнику В. Даля, до якого традиційно звертаються дослідники: «діяти на удачу, йти на невизначену справу, йти навмання, робити щось без точного розрахунку, піддаватися випадковості» [16]. Варто зазначити, що одне з тлумачень терміна «ризикувати», згідно з вищезазначеним словником, означає «піддаватися випадковості», а у філософії випадковість пов'язана з категорією необхідності, яка, на думку вчених, означає, що річ або явище може мати той чи інший вид, а може взагалі не існувати.

У психології ризик розглядається в трьох взаємопов'язаних аспектах, а саме як ступінь очікуваного неблагополуччя в разі невдачі, який обумовлено комплексною оцінкою ймовірності неуспіху і характеру можливих наслідків; як дія, що загрожує суб'єкту збитком (втраченою); як вибір між варіантами дії на користь більш безпечного, якщо результат останнього проблематичний і пов'язаний з можливістю несприятливих наслідків [14, с. 121].

Отже, ключовим аспектом для розуміння ризику в психології є поняття вибору. Ризик,

який завжди пов'язаний з ризикованою ситуацією, виникає тільки тоді, коли рішення приймається в умовах невизначеності, невідомості, коли потрібно зробити вибір з кількох варіантів.

Ризик як правова категорія пов'язаний з питаннями відповідальності за наслідки в результаті дій задля визначення характеру вчиненого правопорушення, тому досліджується в рамках адміністративного, господарського, кримінального, цивільного права.

Таким чином, категорія «ризик» використовується в багатьох галузях знань і має комплексний характер. Більш наглядно оригінальний текст тлумачення різних видів ризиків наведено у табл. 1.

Отже, аналіз оригінальних текстів сучасної економічної літератури свідчить про відсут-

ність єдиного визначення категорії «ризик». Втім, із таблиці видно, що більшість учених схиляється до визначення ризику як ймовірності виникнення негативних наслідків конкретної діяльності.

Покладаючись на герменевтичний підхід, зокрема синопсис категорії «ризик», ми дійшли висновку, що сутність ризику в контексті асиметрії доходів населення регіонів полягає у ймовірності виникнення негативних (у межах соціальної сфери) наслідків, які позначаються на життєдіяльності індивідів, соціальних груп і суспільства загалом.

Схожа думка висвітлюється у дослідженнях колективу авторів І. Заблюдської, І. Попової, Н. Васильчук, О. Тхор, де визначаються ризику, під впливом яких відбувається формування сегментів регіонального ринку

Таблиця 1

Синопсис категорії «ризик»

Вид ризику	Характеристика
Виробничий	Пов'язаний з виробництвом продукції, виконанням робіт і наданням послуг, у процесі яких керівники підприємств вирішують проблеми неповного використання сировини, матеріалів, зростання собівартості, збільшення трудових витрат.
Економічний	Ризик, пов'язаний з подоланням часткової невпевненості у виробничо-економічних відносинах на засадах імовірнісних оцінках досягнення як позитивного, так і негативного результатів.
Соціальний	Небезпека, яка виникає і виявляється в межах соціальної сфери суспільства, що має негативні соціальні наслідки та позначається на життєдіяльності індивідів, соціальних груп і суспільства загалом.
Екологічний	Ризик, пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища й обумовлений перетворюючою діяльністю людини у виробництві.
Фінансовий	Можливість настання ймовірної події або сукупності подій, що приводять до прямого фінансового збитку.
Підприємницький	Виникає за будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими й фінансовими операціями, комерцією тощо.
Комерційний	Збитки, втрати, що виникають у процесі реалізації готової продукції, товарів і послуг.
Інвестиційний	Можливість виникнення збитків у процесі інвестиційної діяльності.
Кредитний	Небезпека несплати позичальником основного займу і відсотків кредиту.
Діловий	Небезпека зниження або втрати здатності економічного суб'єкта підтримувати досягнутий рівень доходу на вкладений капітал.
Ціновий	Імовірність грошових втрат через коливання цін на продукцію і товари в результаті зміни ринкового попиту на них.
Правовий	Ризик, пов'язаний з питаннями відповідальності за наслідки в результаті дій задля визначення характеру вчиненого правопорушення.
Політичний	Пов'язаний з непередбачуваними діями, заходами законодавчих або виконавчих органів влади іноземних держав, підприємців чи просто приватних осіб цієї держави.

Джерело: складено автором на засадах узагальнення джерел [11; 14; 17, с. 6751]

праці. До таких ризиків віднесені безробіття, зниження рівня життя населення, скорочення чисельності працездатного населення, вибір державою соціальної політики, неадекватної суспільним реаліям [18].

Причини та наслідки нерівності розподілу доходів, а також їх вплив на регіональний соціум діагностуються у дослідженнях Е. Бойченко. Авторка також розглядає ризики криз призму ймовірності виникнення негативних наслідків, які необхідно і можна передбачити за допомогою моно- і поліпоказників (розмір і структура міграційних потоків, рівень народжуваності та смертності, статевовікова структура населення, частка осіб непрацездатного віку, рівень захворювання та смертності населення тощо) [19].

В дослідженнях співробітників Інституту демографії ім. М. Птухи, присвячених демографічним аспектам розвитку регіонів, асиметрія доходів населення розглядається як об'єктивний ризик, що спричиняє зниження народжуваності, стрімке демографічне старіння, депопуляцію, міграцію, формування територіальної демографічної деградації, обезлюднення тощо [3, с. 21].

Таким чином, представлені загальні положення дали змогу, з одного боку, підтвердити гіпотезу «ризик у контексті асиметрії доходів населення регіонів – це ймовірність виникнення негативних (у межах соціальної сфери) наслідків, які позначаються на життєдіяльності індивідів, соціальних груп і суспільства загалом», а з іншого боку, дійти висновку, що асиметрія доходів населення регіонів сама по собі є ризиком з точки зору соціально-економічних відносин. Крім того, з'ясовано, що одні автори вважають ризик об'єктивною категорією [3; 4], а інші – суб'єктивною, яка орієнтована на дії суб'єкта, враховує усвідомлення наслідків, вибір поведінки [18; 19]. Спираючись на сказане, вважаємо, що доцільно в межах цього дослідження ризик у контексті асиметрії доходів населення регіонів розглядати як суб'єктивно-об'єктивну категорією одночасно, оскільки все, що відбувається в процесі формування та розподілу доходів, залежить певною мірою від суб'єктів, які об'єктивно оцінюють ситуацію, що склалася.

За герменевтичного підходу, висунута гіпотеза потребує емпіричного обґрунтування. Раніше проведений аналіз структурних змін доходів населення регіонів України (А. Костенко) дав змогу встановити, що соціальна

структура сучасного українського суспільства відповідає латиноамериканському типу, який характеризується більшістю бідних, незначною кількістю середньозабезпечених і вузьким колом багатих. Офіційні дані Державної служби статистики України дали змогу встановити що асиметрія у доходах найменш і найбільш забезпечених українців за період 2014–2019 рр. складала 16,7 пунктів.

В соціологічних дослідженнях стратифікації українського суспільства Центру Разумкова за цей же період зафіксовано розрив у доходах найбагатших і найбідніших верств населення на рівні 60% [20; 21]. Варто відзначити, що така тенденція зберігалась протягом усього аналізованого періоду. Однак у 2019 р. ризик Covid-19 обумовив певні зміни розподілу реальних наявних доходів населення регіонів, які пов'язані з їх додатковим скороченням ще на 7,3%. Слід зазначити, що таке падіння відбулося вперше з 2016 р. [20].

Отже, наведені аргументи доводять, що ризик у контексті асиметрії доходів населення регіонів полягає у ймовірності виникнення негативних (у межах соціальної сфери) наслідків (зниження ділової активності, заробітної плати й зростання безробіття), які позначаються на життєдіяльності індивідів, соціальних груп і суспільства загалом.

Висновки. У статті запропоновано на основі герменевтичного підходу встановити сутність категорії «ризик» у контексті асиметрії доходів населення регіонів. Сформовано теоретичний базис герменевтики. Запропоновано авторське тлумачення герменевтики ризику. Представлено герменевтичну процедуру встановлення сутності ризиків у контексті асиметрії доходів населення регіонів. Проведено оглядовий аналіз оригінальних текстів вітчизняних і зарубіжних авторів різних періодів і наукових галузей щодо тлумачення поняття «ризик», у результаті якого зроблено висновок про складність виокремлення певного виду ризику в ідеальному, чистому вигляді, оскільки кожен із них дуже тісно пов'язаний з явищами й процесами, що протікають в інших сферах суспільства. Представлено синопсис категорії «ризик», на основі якого виділено загальні положення й висунуто гіпотезу щодо розуміння сутності ризику з урахуванням асиметрії доходів. Проаналізовано наукові тлумачення сутності ризику сучасних авторів, що займалися дослідженнями регіонального розподілу доходів

населення. Зіставлено авторське визначення ризику з іншими тлумаченнями. Проведено статистичне й емпіричне обґрунтування гіпотези. Запропоновано авторське визначення ризику в контексті асиметрії доходів населення регіонів, сутність якого полягає у ймо-

вірності виникнення негативних (у межах соціальної сфери) наслідків (зниження ділової активності, заробітної плати й зростання безробіття), які позначаються на життєдіяльності індивідів, соціальних груп і суспільства загалом.

Список використаних джерел:

1. Антонюк В. Соціальні ризики як детермінанта соціального захисту населення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. Т. 2. № 2. С. 96–99.
2. Березіна С. Сучасні і майбутні ризики в соціальній сфері України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 32. С. 131–141.
3. Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : монографія / за ред. Е. Лібанової ; відп. за вип. О. Макарова, О. Хмелевська. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. Птухи НАН України, 2017. 368 с.
4. Коломієць О. Трудоресурсна безпека в системі національної безпеки України. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2 (31). С. 140–146.
5. Назарова Г. Кадрова безпека підприємства: загрози, ризики, функції та методи управління. *Формування ринкової економіки : збірник наукових праць*. Т. 2 : Праця в XXI столітті: нові тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток. Київ : КНЕУ, 2012. С. 220–230.
6. Надрага В. Управління соціальними ризиками: сутність та механізми. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2016. Вип. 2. С. 71–79.
7. Кір'ян Т., Шаповал М. Визначення впливу різноманітних видів, форм зайнятості та безробіття населення на стан національного ринку праці. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 1. С. 72–81.
8. Борецька Н. Механізми управління ризиками у сфері охорони праці. Огляд цін українського та світового товарних ринків. *Держзовнішінформ*. 2007. № 2. С. 164–167.
9. Близнюк В. Ринок праці України та ризик його функціонування. *Економіка і прогнозування*. 2008. № 1. С. 121–135.
10. Новікова О. Оцінка соціальних ризиків в регіонах України як підстава для прийняття управлінських рішень щодо їх подолання. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/July08/08.htm> (дата звернення: 10.08.2021).
11. Лаптев С. та ін. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств : монографія / ред. М. Копитко. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2017. 508 с.
12. Stigler G.J. Textual Exegesis as a Scientific Problem. *Economica, New Series*. 1965. Vol. 32. № 128. URL: <https://www.jstor.org/stable/2296643> (дата звернення: 04.09.2021).
13. Бигичева С., Назаров Д. Экономическая герменевтика. *Известия УрГЭУ*. 2014. № 2 (52). С. 18–27.
14. Базилевич В. Економічні ризики. Київ : Знання, 1998. 374 с.
15. Лопатин В., Лопатина Л. Толковый словарь современного русского языка. Москва : Эксмо, 2013. 928 с.
16. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. Москва : Прогресс ; Универс, 1994. 1120 с.
17. Галкін А., Попова Ю., Чуприна Є., Шаповаленко Д. Взаємодія логістики 4.0 і споживчого маркетингу з використанням ІКТ. *Перевага освіти і управління інноваціями через Vision 2020 : матеріали 33-ї конференції Міжнародної асоціації управління бізнес-інформацією, IBIMA 2019*. 2019. Т. 33. С. 6751–6760.
18. Заблудська І. та ін. Сегментація регіонального ринку праці : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2012. 200 с.
19. Бойченко Е. Відтворення продуктивних сил в контексті розвитку регіонального соціуму: питання теорії, практики, діагностики : монографія. Київ : ХайТек Прес, 2015. 372 с.
20. Доходи та витрати населення 2020 : статистичний збірник. Київ : Державний комітет статистики України, 2021. 95 с.
21. Середній клас в Україні: уявлення і реалії. Київ : Заповіт, 2015. 258 с. URL: [https://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Ser edn_klas.pdf](https://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Ser%20edn_klas.pdf) (дата звернення: 11.09.2021).

References:

1. Antoniuk V. (2008) Sotsialni ryzyky yak determinanta sotsialnoho zakhystu naseleattia [Social risks as a determinant of social protection of the population]. *Visnik of Khmelnytskyi National University*, vol. 2. no. 2, pp. 96–99 pp.
2. Berezina S. (2018) Suchasni i maibutni ryzyky v sotsialnii sferi Ukrainy [Current and future risks in the social sphere of Ukraine]. *Black Sea Economic Studios*, vol. 32, pp. 131–141 pp.
3. Vasyliev O., Horemykina Yu., Zhakhovska V., Zaiats T. (2017) Liudskiyi rozvytok v Ukraini: instytutsiine pidgruntia sotsialnoi vidpovidalnosti [Human Development in Ukraine: Institutional Foundations of Social Responsibility]. Kyiv: Institute of Demography and Social Research named after M. Ptukhi NAS of Ukraine. (in Ukrainian)
4. Kolomiets O. (2014) Trudoresursna bezpeka v systemi natsionalnoi bezpeky Ukrainy [Labor resource security in the national security system of Ukraine]. *Strategic priorities*, no. 2 (31), pp. 140–146.
5. Nazarova H. (2012) Kadrova bezpeka pidpriemstva: zahrozy, ryzyky, funktsii ta metody upravlinnia [HR security of the enterprise: threats, risks, functions and management methods]. *Proceedings of the Work in the XXI century: new trends, social dimension, innovative development* (Ukraine, Kiev, April 11–13, 2012), Kyiv: KNEU, pp. 220–230.
6. Nadraha V. (2016) Upravlinnia sotsialnymy ryzykamy: sutnist ta mekhanizmy [Social risk management: essence and mechanisms]. *Problems of a systems approach in economics*, vol. 2, pp. 71–79
7. Kirian T., Shapoval M. (2015) Vyznachennia vplyvu riznomanitnykh vydiv, form zainiatiosti ta bezrobittia naseleattia na stan natsionalnoho rynku pratsi [Determination of the influence of various types, forms of employment and unemployment of the population on the state of the national labor market]. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, no. 1, pp. 72–81.
8. Boretska N. (2007) Mekhanizmy upravlinnia ryzykamy u sferi okhorony pratsi. Ohliad tsin ukrain-skoho ta svitovoho tovarnykh ryнкiv [Risk management mechanisms in the field of labor protection. Review of prices of Ukrainian and world commodity markets]. *Derzhzovnishinform*, no. 2, pp. 164–167.
9. Blyzniuk V. (2008) Rynok pratsi Ukrainy ta ryzyk yoho funktsionuvannia [The labor market of Ukraine and the risk of its functioning]. *Economics and forecasting: Scientific and analytical journal*, no. 1, pp. 121–135.
10. Novikova O. (2008) Otsinka sotsialnykh ryzykiv v rehionakh Ukrainy yak pidstava dlia pryiniattia upravlinskykh rishen shchodo yikh podolannia [Assessment of social risks in the regions of Ukraine as a basis for making management decisions to overcome them]. Google Academy. Available at: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Juli08/08.htm> (accessed 10 August 2021).
11. Laptiev S., Alkema V., Sidak V., Kopytko M. (2017) Kompleksne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Comprehensive economic security of enterprises]. (eds. Kopytko M.I.), Kyiv: University of Economics and Law “KROK”. (in Ukrainian)
12. Stigler G.J. (1965) Textual Exegesis as a Scientific Problem. *Economica, New Series (electronic journal)*, vol. 32, no. 128, pp. 447–450. Available at: <https://www.jstor.org/stable/2296643> (accessed 04 September 2021).
13. Bigicheva S., Nazarov D. (2014) Ekonomicheskaya germeneytika [Economic hermeneutics]. *Izvestia USUE*, vol. 2, no. 52, pp. 18–27.
14. Bazylevych V. (1998) Ekonomichni ryzyky [Economic risks]. Kyiv: Knowledge. (in Ukrainian)
15. Lopatin V., Lopatina L. (2013) Tolkovyy slovar' sovremennogo russkogo yazyka [Explanatory dictionary of the modern russian language]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
16. Dal' V. (1994) Tolkovyy slovar' zhivogo velikorusskogo yazyka [Explanatory Dictionary of the Living Great Russian Language]. Moscow: Progress; Univers. (in Russian)
17. Halkin A., Popova Yu., Chupryna Ye., Shapovalenko D. (2019) Vzaiemodiia lohistyky 4.0 i spozhyvchoho marketynhu z vykorystanniam IKT [Logistics 4.0 Modeling and Marketing with ICT Visitors]. Proceedings of the *International Association of Business Administration, IBIMA News 2019: Revision of 2020*. (Ukraine, Kiev, March, 09–01 2019), Kiev: Ukrizdat, vol. 33, pp. 6751–6760.
18. Zablodska I., Popova I., Vasylchuk N., Tkhor O. (2012) Sehmentatsiia rehionalnoho rynku pratsi [Segmentation of the regional market]. Lugans'k: Nowlidzh. (in Ukrainian)
19. Boichenko E. (2015) Vidtvorennia produktyvnykh syl v konteksti rozvytku rehionalnoho sotsiumu: pytannia teorii, praktyky, diahnostyky [The creation of productive forces in the context of the development of the regional society: nutrition of theory, practice, diagnostics]. Kyiv: HiTech Press. (in Ukrainian)
20. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021) *Dokhody ta vytraty naseleattia 2020* [Income that vitrati population 2020]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
21. Tsentrazumkova (2015) *Serednii klas v Ukraini: uivlennia i realii* [Middle class in Ukraine: manifestation and reality]. Kyiv: Zapovit.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.741

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-6>

Волошина-Сідей В.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів та обліку

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Портненко О.С.

магістрантка

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Voloshina-Sidey Victoria

Candidate of Economic Sciences,

Senior Instructor at the Department of Finance and Accounting

V.O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University

Portnenko Olena

Master

V.O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ТОВ СП «НІБУЛОН» ЗАДЛЯ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Волошина-Сідей В.В., Портненко О.С. Аналіз та оцінка грошових потоків на ТОВ СП «Нібулон» задля їх оптимізації. У статті розглянуто сутність аналізу грошових потоків як складової частини системи управління підприємством. Проведення аналізу грошових потоків дає змогу оцінити діяльність підприємства у минулому, нинішньому часі та може бути використано для планування й прогнозування грошових потоків у майбутньому. Доведено, що аналіз грошових потоків є необхідною умовою для прийняття ефективних управлінських рішень, адже він дає змогу визначити основні тенденції та закономірності розвитку підприємства. Дослідження показало, що для того, щоб об'єктивно оцінити рівень ефективності управління фінансово-господарською діяльністю та можливість його функціонування у сучасних реаліях, потрібно проводити аналіз грошових потоків підприємства. У статті здійснено аналіз формування грошових потоків на ТОВ СП «Нібулон» за допомогою прямого методу, зазначено структуру оприлюднення фінансової інформації про грошові потоки на підприємстві та запропоновано шляхи їх оптимізації.

Ключові слова: грошові кошти, операційні потоки, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, рух коштів, чистий грошовий потік, динаміка, структура.

Волошина-Сідей В.В., Портненко Е.С. Анализ и оценка денежных потоков на ООО СП «Нибулон» в целях их оптимизации. В статье рассмотрена сущность анализа денежных потоков как составляющей системы управления предприятием. Проведение анализа денежных потоков позволяет оценить деятельность предприятия в прошлом, нынешнем времени и может быть использовано для планирования и прогнозирования денежных потоков в будущем. Доказано, что анализ денежных потоков является необходимым условием для принятия эффективных управленческих решений, ведь он позволяет определить основные тенденции и закономерности развития предприятия. Исследование

показало, що для того, чтобы объективно оценить уровень эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью и возможность его функционирования в современных реалиях, нужно проводить анализ денежных потоков предприятия. В статье проведен анализ формирования денежных потоков на ООО СП «Нибулон» с помощью прямого метода, указана структура обнародования финансовой информации о денежных потоках на предприятии и предложены пути их оптимизации.

Ключевые слова: денежные потоки, операционные потоки, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, движение средств, чистый денежный поток, динамика, структура.

Voloshina-Sidey Victoria, Portnenko Olena. Analysis and assessment of cash flows at JV Nibulon LLC in order to optimize them. The article considers the essence of cash flow analysis as a component of enterprise management system. Cash flow analysis allows you to assess the activities of the company in the past, present and can be used for planning and forecasting cash flows in the future. It is proved that the analysis of cash flows is a necessary condition for making effective management decisions; it allows you to identify the main trends and patterns of enterprise development. It is noted that cash flow analysis is reasonable to carry out on the basis of tasks, information base and user needs. For this purpose it is possible to use express analysis and in-depth comprehensive analysis of the enterprise cash flows. The value of cash flow information is revealed, because reliable and objective information is an important tool for internal and external users, who can on its basis evaluate the financial enterprise status of the enterprise and make certain management decisions. In the works that consider this issue, the organization of cash flows, the content of the statement of cash flows, features of direct and indirect methods of information formation, systematization of the basic elements of cash flow management, cash flow analysis system. Practical aspects of cash flows analysis by means of the proposed methods on the example of the company are presented. It is determined that the cash flows formation is related to the state of the enterprise's calculations, and it is proposed to use the appropriate group of indicators. The article considers the types of economic activity. Cash flow management from operating, investing and financing activities is considered. The research was conducted using a direct method. The structure of disclosure of financial information about cash flows is specified. The study showed that in order to objectively assess the level of efficiency of financial and economic management and the possibility of its operation in modern realities, it is necessary to analyze the cash flows of the enterprise. The analysis of the financial condition of JV NIBULON LLC is carried out in the work, as a result of which the rather low level of solvency of the enterprise in the last year is revealed.

Key words: cash, operating flows, investment activity, financial activity, cash flow, net cash flow, dynamics, structure.

Постановка проблеми. Однією з головних умов нормальної діяльності підприємства та його структурних підрозділів є забезпеченість коштами, оцінити яку дає змогу аналіз грошових потоків. Аналіз є важливою складовою частиною процесу управління рухом грошових коштів, яка забезпечує якісне опрацювання інформації задля подальшого прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень, прогнозування та планування грошових потоків [8, с. 209]. Аналіз руху грошових коштів є необхідною умовою ефективного управління грошовими потоками, які забез-

печують фінансово-господарську діяльність підприємства. Проведення такого аналізу дає змогу оцінити ступень забезпеченості підприємства грошовими коштами, визначити джерела притоку та напрями відтоку грошових коштів, а саме визначити платоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу грошових потоків підприємства розглянуто в багатьох роботах як зарубіжних, так і вітчизняних учених, таких як Л.А. Бернстайн, Е.А. Хелфферт, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, М.Д. Білик, І.О. Бланк,

В.М. Боронос, О.М. Загородня, Л.О. Лігненко, В.О. Подольська, Галина Кошельок, Раїса Грінченко, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Ситник, І.В. Спільник, В.О. Яріш. Ними зроблений значний внесок у формування теоретичної, методологічної бази аналізу грошових потоків та управління ними.

В роботах розглянуто питання організації грошових потоків, змісту звіту про рух грошових коштів, особливостей прямого й непрямого методів формування інформації, систематизації основних елементів управління грошовими потоками, системи аналізу грошових потоків [1]. Проте методика проведення аналізу грошових потоків потребує удосконалення та її апробації на конкретних даних, наведених у фінансовій звітності підприємства.

Формулювання завдання дослідження.

Метою статті є оцінювання здатності використовувати грошові кошти в обсягах планових платежів та можливості забезпечити прийняття управлінських рішень з оптимізації грошового потоку на прикладі підприємства ТОВ СП «Нібулон».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Грошові кошти підприємства виступають важливою складовою частиною оборотних активів, від ефективності використання яких залежить розмір прибутку, що отримує підприємство. Управління грошовими активами постійно перебуває у розпорядженні підприємства, що є частиною функцій загального управління оборотним капіталом. Під аналізом грошових потоків підприємства розуміють процес дослідження системи показників, їх формування на підприємстві, виявлення основних тенденцій та закономірностей задля з'ясування резервів подальшого підвищення ефективності управління ними [2, с. 95]. Аналіз грошових потоків підприємства базується на використанні даних бухгалтерської фінансової звітності, яка складається з балансу (Звіт про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів (за прямим і непрямим методами), приміток до річної фінансової звітності. Звіт про рух грошових коштів служить невід'ємною складовою частиною фінансової звітності, яка прямо або побічно відбиває грошові надходження підприємства за класифікацією за основними джерелами та грошові виплати за класифікацією за основними напрямками використання протягом

періоду за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова), відображає якість управління ресурсами підприємства, містить додаткову інформацію про фінансовий стан підприємства, що неможливо отримати з інших джерел звітності [1].

Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що враховують світову практику, господарську діяльність підприємств для задоволення потреб організації фінансового менеджменту, обліку, а також формування та оприлюднення публічної фінансової звітності поділяють на такі три види:

- операційна діяльність;
- інвестиційна діяльність;
- фінансова діяльність [9].

Таке групування господарських операцій за видами діяльності підприємства використовують під час організації фінансового менеджменту та аналізу його результативності. Ця структура є обов'язковою для складання публічної фінансової звітності. На рис. 1 зображена структура оприлюднення фінансової інформації про грошові потоки ТОВ СП «Нібулон».

Операційна діяльність суб'єкта господарювання, відповідно до Н(С)БО 1, являє собою основну діяльність підприємства, а також будь-які інші види діяльності, які не можуть бути віднесені до інвестиційної або фінансової діяльності [4].

Операційний грошовий потік є важливим важелем у характеристиці господарської діяльності ТОВ СП «Нібулон». Величина цього грошового потоку є основною величиною для розрахунку чистого грошового потоку підприємства, а також багатьох інших фінансових показників та коефіцієнтів, які підприємство використовує для потреб управління грошовими потоками.

Інвестиційна діяльність, відповідно до Н(С)БО 1, ідентифікується як сукупність операцій із придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів [4]. Якщо коротко, то операції інвестиційної діяльності приводять до змін абсолютної величини або необоротних активів підприємства. Рух грошових коштів формує інвестиційний грошовий потік.

Фінансову діяльність у Н(С)БО 1 визначають як сукупність господарських операцій,

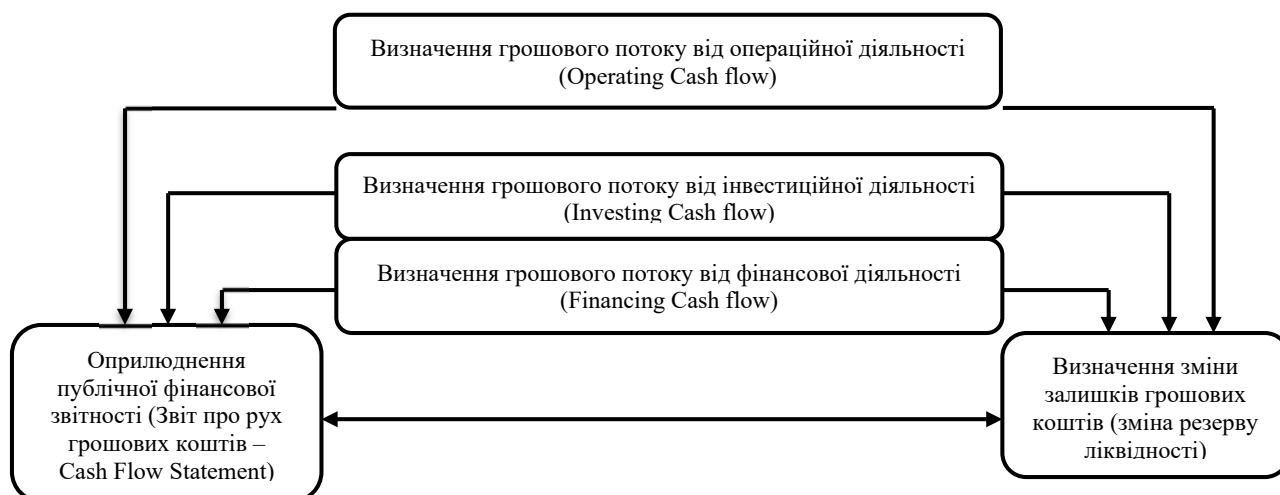


Рис. 1. Структура оприлюднення фінансової інформації про грошові потоки ТОВ СП «Нібулон»

Джерело: авторська розробка

які ведуть до зміни величини та/або складу власного й позичкового капіталу [4], тобто це фінансова діяльність, яка спрямована на кількісну та якісну зміну пасивів задля покриття потреб підприємства в капіталі.

Під час створення структури грошових потоків ТОВ СП «Нібулон» важливо спочатку провести розрахунок чистого грошового потоку. Чистий грошовий потік, або сукупний грошовий потік, являє собою зміну абсолютної величини грошових коштів, котрі перебувають у розпорядженні підприємства, за певний період. Така зміна грошової позиції суб'єкта господарювання еквівалентна арифметичній сумі грошових потоків від його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, кількісна оцінка абсолютної величини яких є основою для розрахунку чистого сукупного грошового потоку підприємства [9].

Для оцінювання операційного грошового потоку ТОВ СП «Нібулон» ми використовуємо прямий метод. Після коригування абсолютної величини операційного грошового потоку на суму інвестиційного та фінансового грошових потоків буде отримано чистий грошовий потік за звітний період.

Розрахуємо динаміку створення операційного грошового потоку ТОВ СП «Нібулон» за прямим методом (табл. 1).

Проаналізувавши динаміку створення операційного грошового потоку, ми можемо сказати, що надходження від цільового фінансування зросло на 4 948 тис. грн., або на 33,15% порівняно з 2018 р., коли цей показник стано-

вив 14 925 тис. грн. Надходження авансів від покупців та замовників зросло на 886 802 тис. грн. та становить 25 097 467 тис. грн. Надходження від повернення авансів зросли на 5 411 тис. грн., що на 34,24% більше, ніж у 2018 р. Надходження від відсотків за залишками на поточних рахунках зменшилися на 278 тис. грн., становлячи 5 746 тис. грн. Надходження від операційної діяльності збільшилися на 185 тис. грн., тобто на 62,5%, становлячи 481 тис. грн. Інші надходження зменшилися на 81 964 тис. грн. та становлять 2 130 тис. грн. у 2020 р.

Згідно з отриманими даними, майже всі витрачання на оплату зросли у 2020 р. Витрачання на оплату товарів зросли на 1 516 908 тис. грн., тобто становлять на 5,84% більше, ніж у 2018 р. Витрачання на оплату праці зросли на 258 833 тис. грн., становлячи у 2020 р. 982 504 тис. грн. Оплата відрахувань на соціальні заходи збільшилась на 72 259 тис. грн., становлячи 266 401 тис. грн.

Зобов'язання з інших податків, зборів (обов'язкових платежів) збільшилися на 144 963 тис. грн., тобто на 21,35% порівняно з 2018 р. Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток зросли на 188 496 тис. грн. Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків та зборів зменшилися на 43 533 тис. грн. та становлять 541 342 тис. грн. Витрачання на оплату цільових внесків зменшилися на 356 тис. грн., тобто їх протягом двох років уже немає. Інші витрачання зменшилися на 15 431 тис. грн. та дорівнюють

**Динаміка створення операційного грошового потоку ТОВ СП «Нібулон»
за прямим методом**

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. від 2018 р.	
				+, –	%
Надходження від:					
цільового фінансування	14 925	15 999	19 873	4 948	33,15
від покупців та замовників (аванси)	24 210 665	24 159 953	25 097 467	886 802	3,66
повернення авансів	15 804	20 240	21 215	5 411	34,24
відсотків за залишками на поточних рахунках	6 024	21 184	5 746	-278	-4,61
операційної оренди	296	399	481	185	62,50
страхових премій	0	0	0	0	0
інші надходження	84 094	1 743	2 130	-81 964	-97,47
<i>Витрачання на оплату:</i>					
товарів (робіт, послуг)	25 979 813	24 762 626	27 496 721	1 516 908	5,84
праці	723 671	953 559	982 504	258 833	35,77
соціальних заходів	194 142	255 126	266 401	72 259	37,22
зобов'язань з інших податків, зборів (обов'язкових платежів)	679 129	833 602	824 092	144 963	21,35
зобов'язань з податку на прибуток	94 254	192 096	282 750	188 496	199,99
зобов'язань з інших податків та зборів	584 875	641 505	541 342	-43 533	-7,44
цільових внесків	356	0	0	-356	100,00
зобов'язань за страховими контрактами	0	0	0	0	0
інші витрачання	38 314	27 852	22 883	-15 431	-40,28
Чистий рух коштів від операційної діяльності	2 893 080	3 405 362	650 158	-2 242 922	-77,53

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

22 883 тис. грн. Чистий рух коштів від операційної діяльності зменшився у 2020 р. на 2 242 922 тис. грн. та становить 650 158 тис. грн.

Далі пропонуємо розглянути структуру формування операційного грошового потоку ТОВ СП «Нібулон» за прямим методом (табл. 2).

Провівши аналіз структури формування операційного грошового потоку ТОВ СП «Нібулон», можемо сказати, що більшу частку в надходженнях у 2018 р. склали надходження авансів покупців та замовників, а саме 99,50%, а найменшу частку займають надходження від операційної оренди, а саме 0,0012%. Найбільшу частку займають витрачання на оплату товарів (83,3%), а найменшу – витрати на оплату цільових внесків (0,001%). У 2019 р. найбільшу частку у надходженнях

склали надходження авансів від покупців та замовників, які становлять 99,75%, а найменшу частку – надходження від операційної оренди, а саме 0,002%. У витратах на оплату найбільшу частку займають витрачання на оплату товарів (робіт, послуг), які складають 79,70%, а найменшу частку – інші витрачання, а саме 0,09%.

У 2020 р. найбільшу частку у надходженнях склали надходження авансів від покупців та замовників, які становлять 99,80%, а найменшу частку – надходження від операційної оренди, а саме 0,002%. У витратах на оплату найбільшу частку займають витрачання на оплату товарів (робіт, послуг), які складають 88,51%, а найменшу частку – інші витрачання, а саме 0,07%. Порівнюючи 2018 та 2020 роки, можемо сказати, що надходження

Таблиця 2

**Структура формування операційного грошового потоку ТОВ СП «Нібулон»
за прямим методом**

Показник	2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
<i>Надходження від:</i>	24 331 808	100	24 219 518	100	25 146 912	100
цільового фінансування	14 925	0,06	15 999	0,066	19 873	0,08
від покупців та замовників (аванси)	24 210 665	99,50	24 159 953	99,75	25 097 467	99,80
повернення авансів	15 804	0,06	20 240	0,084	21 215	0,08
відсотків за залишками на поточних рахунках	6 024	0,02	21 184	0,087	5 746	0,02
операційної оренди	296	0,0012	399	0,002	481	0,002
страхових премій	0	0,00	0	0,000	0	0,00
інші надходження	84 094	0,35	1 743	0,007	2 130	0,01
<i>Витрачання на оплату:</i>	31 187 634	100	31 071 728	100	31 066 851	100
товарів (робіт, послуг)	25 979 813	83,30	24 762 626	79,70	27 496 721	88,51
праці	723 671	2,32	953 559	3,07	982 504	3,16
соціальних заходів	194 142	0,62	255 126	0,82	266 401	0,86
зобов'язань з інших податків, зборів (обов'язкових платежів)	679 129	2,18	833 602	2,68	824 092	2,65
зобов'язань з податку на прибуток	94 254	0,30	192 096	0,62	282 750	0,91
зобов'язань з інших податків та зборів	584 875	1,88	641 505	2,06	541 342	1,74
цільових внесків	356	0,001	0	0,00	0	0,00
зобов'язань за страховими контрактами	0	0,00	0	0,00	0	0,00
інші витрачання	38 314	0,12	27 852	0,09	22 883	0,07
Чистий рух коштів від операційної діяльності	2 893 080	9,28	3 405 362	10,96	650 158	2,09

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

авансів покупців та замовників зросли. Також більшість показників витрат у 2020 р. зроста порівняно з попередніми роками.

Далі нам потрібно провести коригування грошового потоку підприємства, розраховуючи його за прямим методом, тому далі ми проаналізуємо динаміку формування чистого грошового потоку ТОВ СП «Нібулон» (табл. 3).

Проаналізувавши дані таблиці, ми бачимо, що чистий рух коштів від операційної діяльності зменшився у 2020 р. на 2 242 922 тис. грн. та становить 650 158 тис. грн. Необоротні активи у 2020 р. також зменшилися на 7 069 тис. грн., а саме на 45,81%, та становлять 8 361 тис. грн. Надходження від отриманих відсотків у 2020 р. знизилось, дорівнюючи 793 тис. грн. У 2020 р. з'являються на підприємстві фінансові інвестиції, які дорівнюють 103 тис. грн.

Необоротні активи на підприємстві зменшилися на 1 218 478 тис. грн. У 2018 р. вони становили 2 074 798 тис. грн., а у 2020 р. вони

становлять уже 856 320 тис. грн. Можемо побачити, що чистий рух від інвестиційної діяльності та від фінансової діяльності зменшився на 1 206 493 тис. грн. та 23 747 тис. грн. відповідно. Також бачимо, що зріс вплив зміни валютних курсів на 745,57%, становлячи 17 351 тис. грн., тоді як у 2018 р. він становив 2 052 тис. грн. Зрештою, ми бачимо, що залишок коштів на кінець року у 2020 р. більший від 2018 р. на 465 238 тис. грн.

Беручи до уваги дані табл. 4, маємо розрахувати показник Free CashFlow, який нам показує необхідність залучення додаткових коштів для здійснення операційної та інвестиційної діяльності. Його значення протягом періоду, що аналізується, є таким: 2018 р.: 2 893 080 + (-2 061 498) = 831 582 тис. грн.

Отриманий результат нам показує, що у підприємства достатня кількість власних коштів, отже, воно не потребує залучення додаткових коштів. Також він показує, що в цьому розі надходження перевищували видатки.

**Динаміка формування чистого грошового потоку ТОВ СП «Нібулон»
за прямим методом**

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. від 2018 р.	
				+, -	%
1. Чистий рух коштів від операційної діяльності	2 893 080	3 405 359	650 158	-2 242 922	-77,53
2. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Надходження від:					
фінансових інвестицій	0	0	0	0	
необоротних активів	15 430	5 610	8 361	-7 069	-45,81
отриманих відсотків	1 195	1 746	793	-402	-33,64
Витрачання від придбання:					
фінансових інвестицій	0	0	103	103	100,00
необоротних активів	2 074 798	2 040 440	856 320	-1 218 478	-58,73
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	2 061 498	2 026 701	855 005	-1 206 493	-58,53
3. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Інші надходження	0	0	183 372	183 372	100,00
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	763 335	1 426 576	739 588	-23 747	-3,11
Чистий рух коштів за звітний період	68 247	47 918	534 741	466 494	683,54
Залишок коштів на початок періоду	101 653	171 952	85 098	-16 555	-16,29
Вплив зміни валютних курсів	2 052	38 936	17 351	15 299	745,57
Залишок коштів на кінець року	171 952	85 098	637 190	465 238	270,56

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

$$2019 \text{ р.}: 340\,5359 + (-2\,026\,701) = 1\,378\,658 \text{ тис. грн.}$$

В ході розрахунку ми отримали позитивний результат, що свідчить про те, що у компанії є достатня кількість власних коштів для здійснення своєї діяльності, коротше кажучи, підприємство мало велику платоспроможність.

$$2020 \text{ р.}: 650\,158 + (-855\,005) = -204\,847 \text{ тис. грн.}$$

Ми отримали негативний результат, який нам показує, що підприємство не було спроможне зберегти достатній рівень позитивного чистого грошового потоку для здійснення діяльності, а також не було спроможне підтримувати високий рівень платоспроможності.

Отже, підприємство протягом 2018 та 2019 рр. було платоспроможним, не мало проблем покриття інвестицій за рахунок операційної діяльності, а у 2020 р. підприємству стало необхідно залучити додаткові кошти у

розмірі 205 000 тис. грн., щоби покрити свої збитки.

Далі розглядаємо структуру формування чистого грошового потоку ТОВ СП «Нібулон» за прямим методом (табл. 4).

Проаналізувавши отримані дані, можемо сказати, що у 2020 р. найбільшу частку становлять залишки коштів на початок періоду. Також бачимо частку впливу зміни валютних курсів. Так, відбулося зростання у 2020 р. Це забезпечило збільшення залишку коштів у кінці 2020 р. до 637 190 тис. грн.

Висновки. Після проведення аналізу фінансового стану ТОВ СП «Нібулон» виявлено достатньо низький рівень платоспроможності підприємства в останній рік. Показники нормативу значно нижчі від норми.

Після проведених аналізів можна дійти висновку, що у 2020 р. становище підприємства значно погіршилось завдяки несприятливим погодно-кліматичним умовам та пан-

Таблиця 4

**Структура формування чистого грошового потоку ТОВ СП «Нібулон»
на основі прямого методу**

Показник	2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Чистий рух коштів від операційної діяльності	2 893 080	1 682,49	3 405 359	4 001,69	650 158	102,04
2. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності	-2 061 498	-1 198,88	-2 026 701	-2 381,61	-855 005	-134,18
Надходження від:						
фінансових інвестицій	0	0,00	0		0	
необоротних активів	15 430	8,97	5 610	6,59	8 361	1,31
отриманих відсотків	1 195	0,69	1 746	2,05	793	0,12
Витрачання від придбання:						
фінансових інвестицій	0		0		103	0,02
необоротних активів	2 074 798	1 206,61	2 040 440	2 397,75	856 320	134,39
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	2 061 498	1 198,88	2 026 701	2 381,61	855 005	134,18
3. Рух коштів у результаті фінансової діяльності	763 335	443,92	1 426 576	1 676,39	739 588	116,07
Інші надходження	0		0		183 372	28,78
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	763 335	443,92	1 426 576	1 676,39	739 588	116,07
Чистий рух коштів за звітний період	68 247	39,69	47 918	56,31	534 741	83,92
Залишок коштів на початок періоду	101 653	59,12	171 952	202,06	85 098	13,36
Вплив зміни валютних курсів	2 052	1,19	38 936	45,75	17 351	2,72
Залишок коштів на кінець року	171 952	100	85 098	100	637 190	100

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

демії Covid-19. Аналізуючи деякі показники фінансової звітності ТОВ СП «Нібулон», ми помітили, що з боку підприємства існує невиконання кредитних угод. Ця ситуація може надавати право банкам вимагати повернення позик. Однак, як стверджує керівництво підприємства, в них ця ситуація повністю під контролем, вони ведуть перемовини з кредиторами. Керівництво має надію на покращення становища на підприємстві та в країні. Вони переконані, що зможуть отримати вейвер, та сподіваються, що будь-які інші обставини ніколи не зможуть привести до дефолту підприємства.

Також підприємству потрібно провести оптимізацію грошових потоків. Важливим напрямом оптимізації грошового потоку на підприємстві є облік і аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів. Щоб уникнути нестачі та надлишку грошових коштів у майбутньому, підприємству необхідно збалансувати грошові

потоки компанії. Для балансування грошових потоків потрібно використати метод «система пришвидшення/уповільнення платіжного обігу». Він полягає в залученні додаткових коштів, що приведе до збільшення вхідного грошового потоку і скорочення вихідного.

Щоби прискорити залучення коштів, потрібно використати систему цінових знижок для стимулювання часткової або повної передплати за товар, скоротити терміни надання товарного кредиту для основних покупців та вартості дебіторської заборгованості, прискорити інкасацію платіжних документів покупців продукції (часу перебування їх у шляху, у процесі реєстрації, у процесі зарахування грошей на розрахунковий рахунок тощо), застосувати сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості.

Задля уповільнення виплат коштів підприємству рекомендовано вжити організаційних заходів щодо уповільнення інкасації влас-

них платіжних документів (застосування флуотера), збільшити терміни кредиторської заборгованості підприємства, зробити заміну придбання довгострокових активів, що вимагають відновлення, на їхню оренду (лізинг) та реструктуризацію кредитного портфеля шляхом перетворення короткострокових кредитних зобов'язань у довгострокові.

Регулювання грошових потоків забезпечить підвищення рівня фінансової і виробничої гнучкості організації, дасть змогу під-

вищити обсяги продажів та оптимізувати витрати за рахунок можливостей маневрування грошовими ресурсами підприємства. В умовах нестабільної економічної ситуації особливо актуально стежити за факторами, що визначають відмінності в сумах фінансового результату і грошових коштів.

Під час вжиття заходів щодо оптимізації грошових потоків підприємства результати одержать своє відображення в системі планів формування й використання коштів у майбутньому періоді.

Список використаних джерел:

1. Кошельок Г.В. Аналіз грошових потоків у системі управління підприємством. *Галицький економічний вісник*. 2020. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/63/827.pdf> (дата звернення: 20.08.2021).
2. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками : навчальний посібник. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2005. 255 с.
3. Піскунова Н.О. Удосконалення науково-методичного обґрунтування аналізу грошових потоків підприємств. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 25. № 2. С. 122–131.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433. URL: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk> (дата звернення: 15.08.2021).
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обігу 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 20.08.2021).
6. Спільник І.В., Загородня О.М. Грошові потоки підприємства: комплексний аналіз за даними фінансової звітності. *Міжнародний науковий журнал*. 2017. Вип. 1–2. С. 67–85.
7. Фінансова звітність ТОВ СП «Нібулон» згідно з МСФЗ за рік. URL: <https://www.nibulon.com/data/investiciina-diyalnist/finansova-diyalnist/finansova-zvitnist.html> (дата звернення: 15.08.2021).
8. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / за заг. ред. В.М. Бороноса. Суми : вид-во СумДУ, 2012. 539 с. URL: <http://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/finman2012.html> (дата звернення: 20.03.2020).
9. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 1. С. 61–65.

References:

1. Kosheljok Gh.V. (2020) Analiz ghroshovykh potokiv u systemi upravlinnja pidpryjemstvom [Cash flow analysis in the enterprise management system]. *Ghalyckyj ekonomichnyj visnyk*. Available at: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/63/827.pdf> (accessed 20 August 2021).
2. Lighonenko L.O., Sytnyk Gh.V. (2005) Upravlinnja ghroshovykh potokamy [Cash flow management]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics. (in Ukrainian)
3. Piskunova N.O. (2016) Udoskonalennja naukovo-metodychnogho obgruntuvannja analizu ghroshovykh potokiv pidpryjemstv [Improving the scientific and methodological justification of the analysis of cash flows of enterprises]. *Ekonomichnyj analiz*, vol. 25, no. 2, pp. 122–131.
4. Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendacij shhodo zapovnennja form finansovoji zvitnosti: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.03.2013 r. № 433 [On approval of Methodical recommendations for filling in the financial reporting forms: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated March 28, 2013, № 433]. Available at: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk> (accessed 15 August 2021).
5. Pro zatverdzhennja Nacionaljnogho polozhennja (standartu) bukhghaltersjkojgo obighu 1 “Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti”: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. № 73 [On approval of the National Regulation (standard) of accounting 1 “General requirements for financial reporting”: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 07.02.2013 № 73]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 20 August 2021).

6. Spiljnyk I.V., Zaghorodna O.M. (2017) Ghroshovi potoky pidpryjemstva: kompleksnyj analiz za danymy finansovoji zvitnosti [Cash flows of the enterprise: a comprehensive analysis according to financial statements]. *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal*, vol. 1–2, pp. 67–85.

7. Finansova zvitnistj TOV SP “Nibulon” zghidno z MSFZ za rik [Financial statements of JV “NIBULON” according to IFRS for the year]. Available at: <https://www.nibulon.com/data/investiciinadiyalnist/finansova-diyalnist/finansova-zvitnist.html> (accessed 15 August 2021).

8. Boronos V.M. (ed.) (2012) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Sumy: SumDU. (in Ukrainian)

9. Kharchenko V.A. (2016) Systema upravlinnja ghroshovymy potokamy pidpryjemstva [Enterprise cash flow management system]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 1, pp. 61–65.

УДК 336.1

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-7>

Сидорчук А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Західноукраїнський національний університет

Sydorchuk Anatoliy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance by S. Yuriy
West Ukrainian National University

ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ РИЗИКОВИХ ТА БЕЗРИЗИКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Сидорчук А.А. Практика та проблематика використання в Україні ризикових та безризикових інструментів заощаджень домогосподарств. У статті проаналізована чинна практика використання в Україні ризикових та безризикових інструментів заощаджень домогосподарств. Під ризиковими розглядалися інструменти, дохідність за якими у майбутньому не визначена. Дослідження виконане на матеріалах Державної служби статистики України, Національного банку України та Української біржі. Об'єктом дослідження стали показники середнього розміру щорічної дохідності за депозитами у банківських установах, середнього розміру щорічної дохідності за звичайними акціями українських підприємств та щорічного темпу зміни цін на товари й послуги (рівень інфляції) за період 2010–2020 рр. Встановлено, що безризикові активи (на прикладі строкових банківських депозитів) є надійнішим фінансовим інструментом заощаджень домогосподарств, проте менш дохідним, ніж ризикові інструменти (на прикладі українських акцій).

Ключові слова: домогосподарство, заощадження, ризик, банківський депозит, звичайна акція.

Сидорчук А.А. Практика и проблематика использования в Украине рискованных и безрисковых инструментов сбережений домохозяйств. В статье проанализирована действующая практика использования в Украине рискованных и безрисковых инструментов сбережений домохозяйств. Под рискованными рассматривались инструменты, доходность по

котрим в будучем не определена. Исследование выполнено на материалах Государственной службы статистики Украины, Национального банка Украины и Украинской биржи. Объектом исследования стали показатели среднего размера ежегодной доходности по депозитам в банковских учреждениях, среднего размера ежегодной доходности по обыкновенным акциям украинских предприятий и ежегодного темпа изменения цен на товары и услуги (уровень инфляции) за период 2010–2020 гг. Установлено, что безрисковые активы (на примере срочных банковских депозитов) являются более надежным финансовым инструментом сбережений домохозяйств, однако менее доходным, чем рискованные инструменты (на примере украинских акций).

Ключевые слова: домохозяйство, сбережения, риск, банковский депозит, обыкновенная акция.

Sydorchuk Anatoliy. Practice and problems of using risky and risk-free tools of household savings in Ukraine. The aim of the article is to classify and characterize financial instruments of household savings and analyse the practice of their use in Ukraine in 2010–2020, identify the advantages and disadvantages of using risky and risk-free financial instruments of household savings. The financial instruments of household savings are a bank deposit, securities (stocks, bonds), investment fund shares and trust management of personal funds. Financial instruments for making savings are classified into risky and non-risky. Under risky were considered instruments for which the yield is not determined in the future. The classification of financial instruments into risky and risk-free allows us to identify the advantages and disadvantages of each of them, to explore the practice and issues of their use in Ukraine. In writing the work used analysis and synthesis as methods of theoretical knowledge of phenomena and comparison as an empirical method for research. For conducting research and substantiation of relevant conclusions, the indicators of the average annual yield on deposits in banking institutions, the average annual yield on ordinary shares of Ukrainian enterprises, and the annual rate of change in prices for goods and services (inflation) for the period 2010–2020. The study was performed on the materials of the State Statistics Service of Ukraine, the National Bank of Ukraine, and the Ukrainian Stock Exchange. In particular, the practice of using a bank deposit as the most common risk-free financial instrument among households and ordinary shares as one of the most accessible risky financial instruments for households was studied. It was studied that risk-free assets (on the example of term bank deposits) are a more reliable financial instrument of household savings but less profitable than risky instruments (on the example of Ukrainian stocks). Quantitative measurement of the ratio of risky and risk-free financial instruments in the structure of the household budget will deepen existing approaches to understanding the process of personal income and expenditure management and opens prospects for further research in this area of financial science.

Key words: finance, resources, insurance, factor, model.

Постановка проблеми. Практика свідчить про переважання банківського депозиту як основного фінансового інструменту для здійснення заощаджень домогосподарствами в Україні. До такого стану привела низка факторів, серед яких виділяємо недовіру домогосподарств до фінансових інституцій держави, які пропонують інші, відмінні від банківського депозиту, інструменти (страхування, страхування життя, недержавні пенсійні внески, купівля акцій, облігацій тощо). На думку автора, недовіра до використання таких фінансових інструментів обумовлена невисоким рівнем фінансової грамотності

домогосподарств, нерозумінням сутності, переваг та недоліків використання кожного з інструментів. Проведена класифікація фінансових інструментів на ризикові та безризикові дає змогу визначити переваги та недоліки кожного з них, дослідити практику та проблематику їх використання в Україні. Це дасть змогу домогосподарствам робити більш виважені висновки під час прийняття рішення щодо визначення інструментів для здійснення власних заощаджень.

Під час написання роботи використовувалися аналіз та синтез як методи теоретичного пізнання явищ, а також порівняння як емпі-

ричний метод для проведення дослідження. Робота виконана за матеріалами джерел із відкритим доступом, зокрема офіційних сайтів Державної служби статистики України, Національного банку України та Української біржі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика фінансів домогосподарств загалом та здійснення ними заощаджень зокрема привертає увагу багатьох вчених. Серед українських дослідників варто назвати О. Кириленко, Т. Кизиму, Т. Ясінську, М. Шаварину, Н. Шаманську. Незважаючи на значний інтерес із боку економістів, питання класифікації фінансових інструментів заощаджень домогосподарств потребує більш повного та всебічного висвітлення. Це підтверджує практика їхнього здійснення за рахунок чи не єдиного інструменту, а саме банківського депозиту, що свідчить про відсутність належної теоретичної обґрунтованості формування фінансових ресурсів домогосподарств та унеможливорює розроблення довгострокової фінансової політики у цій сфері. Усі наведені чинники зумовлюють актуальність статті.

Формулювання завдання дослідження.

Метою публікації є класифікація та характеристика фінансових інструментів заощаджень домогосподарств та аналіз практики їх використання в Україні у 2010–2020 рр., визначення переваг та недоліків застосування ризикових та безризикових фінансових інструментів заощаджень домогосподарств. Зокрема, досліджено практику використання банківського депозиту як найбільш поширеного серед домогосподарств безризикового фінансового інструменту та звичайних акцій як одного з найбільш доступних для домогосподарств ризикових фінансових інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовими інструментами заощаджень домогосподарств є банківський

депозит, цінні папери (акції, облігації), паї інвестиційних фондів та довірче управління коштами особи. Фінансові інструменти здійснення заощаджень класифікуються на ризикові та неризикові [1, с. 68].

Під ризиковими інструментами розуміємо інструменти, дохідність яких у майбутньому не визначена. Наприклад, домогосподарство купує акції компанії А і планує тримати їх один рік. У момент купівлі воно не знає, який дохід отримає в кінці строку. Це буде залежати від вартості компанії А на ринку через один рік і дивідендів, які вона виплачує упродовж року, тому такі акції, як і багато інших подібних цінних паперів, є ризиковими інструментами. Проте інструменти, майбутня дохідність яких у момент погашення відома, існують. Такі інструменти вважаємо безризиковими. Наприклад, депозит у банківській установі або кредитній спілці, страхування життя (держава гарантує мінімальний щорічний дохід у 4% за цим інструментом).

У табл. 1 на прикладі банківського депозиту наведено переваги та недоліки використання безризикових інструментів заощаджень домогосподарств.

Таким чином, для домогосподарства-інвестора перевагами використання безризикових інструментів є надійність (відома дохідність), простота використання (широка лінійка пропозицій депозитів) та існування системи страхування депозитних вкладів. Недоліками безризикових інструментів є їхня низька дохідність (може бути нижчою за інфляцію), обмежена ліквідність (фінансові установи за дострокове розірвання депозитного вкладу можуть не нараховувати дохід) та обмеження у відшкодуванні страхової суми по депозитному вкладу (сьогодні це 250 тис. грн.). Простота використання депозиту підтверджується широкою лінійкою їхньої пропозиції банківськими установами. У табл. 2 наведено види

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання безризикових інструментів заощаджень домогосподарств на прикладі банківського депозиту

Переваги	Недоліки
Надійність (гарантована дохідність)	Низька дохідність (може бути нижче інфляції)
Система страхування депозитних вкладів	Обмеження за сумою страхування депозитних вкладів (250 тис. грн.)
Широка лінійка депозитних вкладів	Обмежена ліквідність банківського депозиту
Основною перевагою депозиту у банківській установі є його простота та доступність	
Основним недоліком і «ворогом» депозиту є інфляція	

Види банківського депозиту та особливості їхнього використання

Вид вкладу	Коментар
Коротко- і довгострокові	По короткострокових вкладах відсоткові ставки менші
Депозити з капіталізацією і без капіталізації відсотків	Капіталізація відсотків збільшує дохід по вкладу
Депозити з можливістю поповнення і зняття грошових коштів	Зручність для вкладників
Мультивалютні депозити	Конвертація гривні у валюту відбувається за курсом банківської установи

депозитів та коментар щодо використання кожного з них у системі управління особистими витратами.

Як бачимо з табл. 2, наявність коротко- та довгострокових депозитів, можливості капіталізації відсотків, що, безумовно, збільшує отримуваний дохід домогосподарства, на противагу використання некапіталізації відсотків, можливість зняття й вільного поповнення коштів, конвертації в іноземні валюти за курсом банківської установи робить банківський депозит одним із найзручніших і найпоширеніших фінансових інструментів здійснення заощаджень домогосподарств.

У табл. 3 на прикладі звичайних акцій наведено переваги та недоліки використання ризикових інструментів заощаджень домогосподарств.

Таким чином, перевагами використання ризикових інструментів в управлінні особистими доходами і витратами для домогосподарства є вища дохідність, ніж за безризиковими інструментами та рівнем інфляції (у кілька разів), необмежена ліквідність. Недоліками ризикових фінансових інструментів є мала кількість акцій, яка представлена на фінансовому ринку України (в межах

першого десятка), та необхідність для домогосподарств під час управління своїм інвестиційним капіталом володіти елементами фінансової грамотності.

Ранжування фінансових інструментів заощаджень домогосподарств за рівнем ризику наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, найменшим рівнем ризику під час інвестування коштів для домогосподарства володіє депозит, а найбільшим – звичайні акції.

Чинну практику використання ризикових та безризикових фінансових інструментів заощаджень домогосподарств дослідимо на основі даних Державної служби статистики України, Національного банку України та Української біржі. Проаналізувавши середній розмір щорічної дохідності за депозитами у банківських установах, середній розмір щорічної дохідності за звичайними акціями українських підприємств та щорічний темп зміни цін на товари й послуги (рівень інфляції), порівнявши зазначені показники між собою, ми зможемо дійти висновку про ефективність використання ризикових та безризикових фінансових інструментів в управлінні особистими витратами домогосподарств.

Переваги та недоліки використання ризикових інструментів заощаджень домогосподарств на прикладі звичайних акцій

Переваги	Недоліки
Висока дохідність (може бути вище інфляції)	Ненадійність (негарантована дохідність)
Необмежена ліквідність банківського депозиту	Мала кількість акцій представлена на фінансовому ринку України
	Необхідність володіти елементами фінансової грамотності під час управління акціями
Основною перевагою звичайних акцій є їх дохідність, яка вище за інфляцію	
Основним недоліком звичайних акцій є необхідність володіння елементами фінансової грамотності під час управління ними	



Рис. 1. Ранжування фінансових інструментів заощаджень домогосподарств за рівнем ризику

У табл. 4 представимо базові (до показника 2010 р.) темпи зміни індексу споживчих цін на товари й послуги (інфляції), ставки за депозитами та індексу українських акцій за період 2010–2020 рр.

На основі проведених у табл. 1 розрахунків доходимо таких висновків.

У 2020 р. порівняно з 2010 р. національна грошова одиниця майже удвічі втратила у вартості, оскільки рівень інфляції склав 187,5%. За цей же період розмір ставки за строковими депозитами зменшився від 8,2% до 4,3%, або на 47,56%. Аналогічну тенденцію, а саме до скорочення вартості, продемонстрували українські акції, індекс UX яких від показника 2 429,69 б. п. у 2010 р. зменшився на 35,76%, а саме до рівня 1 561,06 б. п. у 2020 р.

Проаналізований нами період із 2010 р. по 2020 р. охоплює великий проміжок часу у житті нашої країни з подіями, головними з яких ми вважаємо військову агресію Російської Федерації, анексію частини території. Вони не могли не вплинути на фінансову систему країни загалом та її фінансовий ринок зокрема. Це також відобразилось на знеціненні грошової одиниці (рівні інфляції), став-

ках за депозитами тощо. Показовим є період 2014–2015 рр., коли рівень інфляції склав 24,9% та 43,3% відповідно порівняно з показником року, що передує звітному [5].

Задля порівняння бази після анексії Криму та початку військових дій на сході країни проведемо аналогічні, як і в табл. 1, розрахунки щодо динаміки темпів зміни індексу споживчих цін на товари й послуги (інфляції), ставки за депозитами та індексу українських акцій, але з 2015 р. Базові темпи зазначених показників будуть розраховані до показника 2015 р.

У табл. 5 представимо базові (до показника 2015 р.) темпи зміни індексу споживчих цін на товари й послуги (інфляції), ставки за депозитами та індексу українських акцій за період 2015–2020 рр.

На основі проведених у табл. 5 розрахунків доходимо таких висновків.

У 2020 р. порівняно з 2015 р. національна грошова одиниця майже удвічі втратила у вартості, оскільки рівень інфляції склав 87,5%. За цей же період розмір ставки за строковими депозитами зменшився від 8,0% до 4,3%, або на 46,25%. Протилежну тенденцію, а саме до збільшення вартості, продемонстрували укра-

Таблиця 4

Динаміка індексу інфляції, ставки за депозитами та індексу українських акцій за 2010–2020 рр.

Показник	2010 р.	2015 р.	2020 р.	Базовий темп зміни, %
Індекс інфляції, %	100,00	187,7	287,5	187,5
Ставка за строковими депозитами станом на кінець року, %	8,2	8,0	4,3	52,44
Індекс українських акцій (UX) на кінець року, б. п.	2 429,69	667,25	1 561,06	64,24

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 3; 4]

**Динаміка індексу інфляції, ставки за депозитами
та індексу українських акцій за 2015–2020 рр.**

Показник	2015 р.	2020 р.	Базовий темп зміни, %
Індекс інфляції, %	100	187,5	87,5
Ставка за строковими депозитами станом на кінець року, %	8,0	4,3	53,75
Індекс українських акцій (UX) на кінець року, б. п.	667,25	1 561,06	233,95

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 3; 4]

їнські акції, індекс UX яких від показника 667,25 б. п. у 2015 р. збільшився на 233,95%, а саме до рівня 1 561,06 б. п. у 2020 р.

Отже, висунуте нами припущення, що безризикові активи (на прикладі строкових депозитів) є надійнішим фінансовим інструментом заощаджень домогосподарств, проте менш дохідним, ніж ризикові інструменти (на прикладі українських акцій), підтвердилось. Цей висновок не залежить від періоду розрахунків, а саме десятирічного (з 2010 по 2020 рр. (табл. 4) чи п'ятирічного (з 2015 по 2020 рр. (табл. 5)).

Висновки. Таким чином, висунуте нами припущення, що безризикові активи (на прикладі строкових депозитів) є надійнішим фінансовим інструментом заощаджень домогосподарств, проте менш дохідним, ніж ризикові інструменти (на прикладі українських акцій), підтвердилось. Також підтвердилась теза, що дохідність за цим фінансовим інструментом є нижчою за рівень інфляції. Ми виявили тенденцію, що нижчою за рівень інфляції

стала також дохідність за ризиковими інструментами на прикладі акцій українських емітентів, якщо аналітичним періодом вибрати період функціонування ринку акцій із 2010 р. по 2020 р. Проте навіть за таких умов рівень втрати дохідності за ризиковими інструментами все ж таки менший, ніж втрата дохідності за безризиковими депозитами, на 12%. Якщо аналітичним періодом вибрати період функціонування ринку акцій із 2015 р. по 2020 р., то дохідність за ризиковими інструментами на прикладі акцій українських емітентів є вищою у декілька разів не лише за рівень інфляції, але й за дохідність безризикових інструментів заощаджень домогосподарств.

Кількісне вимірювання співвідношення обсягу ризикових та безризикових фінансових інструментів у структурі бюджету домогосподарства поглиблює наявні підходи до розуміння процесу управління особистими доходами й витратами та відкриває перспективи подальших досліджень у цій сфері фінансової науки.

Список використаних джерел:

1. Фаботцы Ф. Управление инвестициями / пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2000. XXVIII. С. 68.
2. Індекси споживчих цін на товари і послуги (до грудня 2010 р.). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.08.2021).
3. Статистика фінансових ринків. Вартість строкових депозитів за даними статистичної звітності банків України. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення: 24.08.2021).
4. Історія значень Індексу українських акцій по днях. *Українська біржа*. URL: <http://www.ux.ua/ua/index/stat/dailyhistory.aspx?code=UX> (дата звернення: 23.08.2021).
5. Індекси споживчих цін на товари і послуги у 2001–2020 рр. (грудень до грудня попереднього року). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.09.2021).

References:

1. Fabotstsy F. (2000) *Upravlenye ynvestytsiyamy* [Investment management]. Moscow: YNFRA-M. (in Russian)
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Indeksy spozhyvchykh tsin na tovary i posluhy (do hrudnia 2010 r.) [Consumer price indices for goods and services (until December 2010)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 24 August 2021).

3. Natsionalnyi bank Ukrainy. Statystyka finansovykh rynkiv. Vartist strokovykh depozytiv za danymy statystychnoi zvitnosti bankiv Ukrainy [Statistics of financial markets. The cost of time deposits according to the statistical reporting of Ukrainian banks]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (accessed 24 August 2021).

4. Ukrainska birzha. Istoriiia znachen Indeksu ukrainskykh aktsii po dniakh [History of the values of the Ukrainian Stock Index by days]. Available at: <http://www.ux.ua/ua/index/stat/dailyhistory.aspx?code=UX> (accessed 23 August 2021).

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Indeksy spozhyvchykh tsin na tovary i posluhy u 2001–2020 rr. (hruden do hrudnia poperednoho roku) [Consumer price indices for goods and services in 2001–2020 (December to December of the previous year)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 07 September 2021).

UDC 364(477)

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-8>

Fedorovych Iryna

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at the Department of Financial Management and Insurance

West Ukrainian National University

Федорович І.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування

Західноукраїнський національний університет

FOREIGN EXPERIENCE OF PRIVATE PENSION PROVISION

Fedorovych Iryna. Foreign experience of private pension provision. The problems of development of the domestic pension system and models of such systems in economically developed European countries are analysed. It is argued that the main reasons for the low level of development of non-state pension provision (NSPP) in Ukraine are inefficient legislative and operational regulation of financial entities, as well as insufficient transparency in asset management, which accumulates distrust among the population. The expediency of using foreign experience to improve the system of non-state pension provision in Ukraine is substantiated. For further development of the domestic system of NGPP Ukraine it is proposed to develop a clear, ramified mechanism for monitoring and regulating the activities of the main actors in this process. Based on the implementation of foreign experience, approaches to improving the system of state regulation and supervision of non-state pension fund (NSPF) are proposed: rating and monitoring of activities of NSPF and their financial resources, regulation and supervision of investment activities, information disclosure system.

Key words: private pension provision, pension system, pension reform, private pension funds, banks, insurance companies.

Федорович І.М. Зарубежний опыт негосударственного пенсионного обеспечения. Проанализированы проблемы развития отечественной системы пенсионного обеспечения и модели таких систем в экономически развитых европейских странах. Аргументировано, что основными причинами низкого уровня развития негосударственного пенсионного обеспечения в Украине является неэффективное законодательное и оперативное регули-

рование деятельности субъектов финансовой сферы, а также недостаточная прозрачность по управлению активами, недоверие со стороны населения. Обоснована целесообразность применения зарубежного опыта с целью совершенствования системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Для дальнейшего развития отечественной системы НПО Украины предложено разработать механизм контроля и регулирования за деятельностью главных субъектов этого процесса. На основе имплементации зарубежного опыта предложены подходы к совершенствованию системы государственного регулирования и надзора за НПФ: рейтингования и мониторинг деятельности НПФ и их финансовых ресурсов, регулирование и надзор инвестиционной деятельности, система раскрытия информации.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионная система, пенсионная реформа, негосударственные пенсионные фонды, банки, страховые компании.

Федорович І.М. Зарубіжний досвід недержавного пенсійного забезпечення. В даній статті обґрунтовано проблеми розвитку вітчизняної системи пенсійного забезпечення. Розглянуто особливості російсько-польської солідарно-накопичувальної моделі, американської, німецької, японської накопичувально-солідарної, чилійської та казахської накопичувальної моделі. Встановлено, що основними проблемами та недоліками недержавного пенсійного забезпечення є: недостатній досвід регулювання недержавних пенсійних фондів; низький рівень інформації серед населення та роботодавців; низькі доходи, що не дають можливості заощаджувати на майбутнє; недовіра населення до ринку фінансових послуг, особливо до нових інститутів, зокрема недержавних пенсійних фондів. Встановлено, що основними особливостями недержавного пенсійного забезпечення зарубіжних країн є: співіснування державної та недержавної систем пенсійного страхування, які доповнюють одна одну та забезпечують достатній рівень виплат громадянам після виходу на пенсію; контроль за діяльністю недержавних пенсійних фондів з боку держави; низькі ставки з управління активами для керуючих компаній. Обґрунтовано позитивний вплив фінансових стимулів на участь громадян у приватній пенсійній системі. Аргументовано доцільність застосування зарубіжного досвіду з метою вдосконалення системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні, зокрема активізація приватної участі громадян у пенсійному забезпеченні: автоматичне включення, надання фінансових стимулів, фінансово-освітні програми, спрощення системи надання послуг, можливості вилучення пенсійних накопичень. Для подальшого розвитку вітчизняної системи НПЗ України запропоновано розробити чіткий механізм контролю та регулювання за діяльністю головних суб'єктів цього процесу. На основі імплементації зарубіжного досвіду запропоновано підходи до вдосконалення системи державного регулювання і нагляду за НПФ: рейтингування та моніторинг діяльності НПФ та їх фінансових ресурсів, регулювання і нагляд інвестиційної діяльності, участь НПФ в обов'язковій накопичувальній та професійній пенсійних системах, обов'язковий характер пенсійних внесків та розмежування джерел їх сплати, розвиток дрібного і середнього бізнесу, збільшення рівня зайнятого населення.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, пенсійна система, пенсійна реформа, недержавні пенсійні фонди, банки, страхові компанії.

Formulation of the problem. In the process of solving social problems, the problems of pension provision of the population require more and more attention. However, the quality and efficiency of their solution depends directly on a scientific approach to the management of the pension system in the country, the ability to study the problems and identify them. Under such conditions, it is necessary to study the theoretical

foundations of the system of non-state pension provision in financial science, its necessity in the market economy, as well as similar aids. This highlights the issue of reliability and efficiency of the system of non-state pension provision.

Analysis of previous researches and publications. Theoretical and practical aspects of the pension system reform, in particular non-state pension provision, are reflected in

the works of many Russian scholars, including: V.I. Hrushko, O.P. Kyrylenko, O.P. Koval, E.M. Libanova, D.A. Leonov, A.V. Mykhailov, H.V. Nazarova, S.V. Naumenkova, O.Y. Tkach, V.S. Tolubiak, V.A. Fedorenko, S.I. Yurii. Given the wide range of problems studied, it should be noted that further research is needed to improve the system of non-state pension provision.

The purpose of the article. The purpose of the research is to identify priority areas for the development of non-state pension provision in foreign countries and provide suggestions for ways to improve it in Ukraine.

Statement of basic materials of the research.

In foreign countries, the systems of non-state pension provision began to develop actively in the 80s of the twentieth century after the implementation of pension reforms, the essence of which was to optimize the functions of the state in the field of pensions. Functioning of foreign non-state pension provision systems is based on the following principles: the pension is provided by the insurance company by repurchasing the insurance policy from the pension insurance company in the form of annual fixed-amount payments; the employer pays the pension directly to the employee, so it is also not necessary to create non-state pension funds; pensions are paid by non-state pension funds, which are based on the capitalization of depositors' savings.

The main features of non-state pension provision in foreign countries are the coexistence of state and non-state pension insurance systems that complement each other and provide a sufficient level of payments to citizens after retirement; control of non-state pension funds by the state; most countries have established tax incentives for voluntary investment of own funds in non-state pension funds; low asset management rates for asset management companies [3, p. 120].

Pension systems in developed countries were formed a long time ago, but at the present stage pension systems are regularly revised, supplemented and improved in accordance with socio-economic conditions. Due to the increase in pension benefits and the aging of the population, the existing pay-as-you-go support systems for the elderly were revised and the state pension system was reformed, adding funded principles and involving non-state financial mechanisms for pension provision.

Today, most countries around the world have recognized the need for non-state pension provision systems, and many have begun to

consider the introduction of non-state pension provision systems as a mandatory component of state pension policy.

The experience of pension systems shows that any pay-as-you-go (PAYG) pension system depends on demographic risks. The aging process in most countries is accompanied by an increase in life expectancy, a decrease in mortality and a decrease in the birth rate. Under such conditions, systems, built on the principles of solidarity, proved incapable, i.e. unable to provide a sufficient level of pension benefits for citizens of retirement age. This led to the reform of the existing pension systems and the introduction of various mandatory pension schemes and supplementing them with voluntary and mandatory funded schemes.

Global experience of pension provision of the population shows that the implementation of compulsory pension provision at the expense of the state mainly guarantees only a living wage. A higher level can only provide additional pension provision. The main difficulties in the operation of non-state pension funds arise with the investment of the funded part of pension.

The main strategies and models of pension provision in the world include: Russian-Polish PAYG and funded, American, German, Japanese funded and PAYG and Chilean and Kazakh funded models [8, p. 513].

On January 1, 2002, Russia switched to a three-level pension system. The Russian-Polish PAYG and funded pension model is a classic example of a mixed strategy. By the way, this model is taken as a basis for the formation of its own pension system, which will have all three levels – PAYG, insurance and funded.

According to the American savings model and the PAYG model, the average American can provide himself with three pensions: state, private corporate and private individual. In the process of implementing second level of pension programs, participants (natural persons and legal entities) can independently choose investment projects in which funds will be required to send their pension contributions. In the USA, only 60% of employees are covered by non-state insurance, which indicates that it is impossible to fully replace with the non-state pension system of the mandatory state.

The German funded and PAYG (production) model has the same three levels. The first level is mandatory pension insurance, the second is the so-called “corporate pensions”, and the third

level is taking care of your old age in a non-state way. The peculiarity of the German model is that the company creates a self-governing division, which deals with corporate and personal pension programs for employees. Germany's pension system is the world's leading pension provider and is considered the most efficient in Europe. It has a significant impact on the formation and development of pension systems in other countries. This model operates in France, Belgium, Austria, Sweden, Greece and other countries [9, p. 420].

In Norway and Sweden, state and non-state support is not only about financing of minimum pensions, but also about supporting low-income people. High- and middle-income workers create their own lifestyle when they reach retirement age. Their pension systems include three levels: distribution system, funded system and voluntary pension provision.

The Japanese funded and PAYG model is very unique, as it has absorbed the long-standing traditions of Japanese society. The pension system in Japan is based on state social security, which is financed from the budget, but provided by the pension contributions of employers and employees themselves. Due to the aging of population and, accordingly, the growing number of retirees in Japan, there is a two-level model. The foundation of the basic pension is made up of pension contributions from insured citizens, entrepreneurs, and government subsidies (about one-third of the basic pension). The amount of the basic pension is set annually in the legislative form in a fixed amount and is sufficient to meet the main needs. Contributions from employees and employers are the source of financing the second tier of supplementary pensions, but they take the form of supplementary pensions: state and corporate. This model is also characteristic of Australia, Great Britain and some Northern European countries.

The UK pension system is one of the most advanced in the world. This three-level system consists of basic state pensions, state long-service pensions and non-state pensions. In the United Kingdom, employees, who regularly pay statutory contributions to one of the non-state pension systems, are entitled to withdraw from the mandatory state pension system. Insurance companies, which provide a range of pension services, play an important role in the UK pension system. They have concentrated all pension provision in their hands and provide more than

50% of turnover with this type of business. The non-state pension system in this state is the most popular, because it allows you to receive a fairly high amount of pension, the amount of which, according to his contributions, the employee regulates independently.

The Chilean funded model is based on a full accumulation of resources. In their case, it is not a voluntary private provision, but a mandatory, standardized and regulated provision determined by the state. The model is a two-level. The first level is a mandatory contribution of 10% of the employee's salary to one of the non-state pension funds, which are strictly controlled by the state. The second level is insurance in case of disability or loss of a breadwinner (3% of salary).

One of the main problems that remains relevant is that the new legislation contains virtually no provisions to guarantee a certain level of pension contributions. As international experience shows, such guarantees exist in most developed countries. In the European Union, such minimum income guarantees are available to the elderly, for which previous contributions are required [12, p. 154]:

1. Equal pension – paid to all pensioners provided there are enough contributions. In Ireland and Great Britain they exist as separate pension schemes, in which the amount of pension depends on the number of weeks (years) during which a person has paid contributions. In other countries, the same pension is calculated on the basis of a general formula that takes into account the amount of contributions paid from wages.

2. Minimum pensions supplement the retirement income, which is determined by wages, to a set level. They are an integral part of salary schemes that take into account the amount of salaries, and, like some pensions, the right to receive them depends on the minimum length of the contribution payment period.

3. Pension benefits supplement retirement income by a fixed amount or up to a certain level. Unlike the minimum pension, eligibility depends not only on the contribution period, but also on the amount of pension received.

The experience of the analysed countries shows the positive influence of financial incentives on the participation of citizens in the non-state pension system. In addition, financial education programs also contribute to the involvement of citizens in non-state pension provision. Workplace retirement seminars help increase coverage and contributions among low-

income workers. Some of the most effective programs are those that use effective advertising and marketing communications to explain and justify the need for savings. The goal of such programs is to motivate employees and remove identified barriers to their participation in retirement programs, as well as to help them make decisions and choices.

The uneven development of non-state pension provision in different countries can be explained by different conditions of access of employees to non-state pension funds, as well as differences in the set of incentives and alternatives offered to them. Given the small scale of development of non-state pension funds in many countries, including Ukraine, the world practice has developed the following mechanisms to increase private participation of citizens in pensions: automatic inclusion, financial incentives, financial and educational programs, simplification of services, opportunities to withdraw pension's accumulations.

Therefore, the reform of the pension system of Ukraine and the development of non-state pension provision are priority areas of state policy in the field of improving social protection. The world practice shows that the main subjects that are able to accumulate significant amounts of financial resources and convert them into investment capital and multiply are non-state pension funds. The level of development of non-state pension provision is an indicator of the economic and social situation of the country's population.

Beginning in 2004, a new pension system began to take shape, which should provide citizens of the state with a sufficient level of social security after employment. It is the reform of the pension system that should make it possible to establish a direct dependence of the amount of future pension benefits directly on each working person, and not only on the state. That is, it provides an opportunity for every working person to provide an acceptable level of income after retirement. The essence of the pension reform is the transition to a three-level pension system, where the third level is the system of non-state pension provision.

Today, the system of non-state pension provision does not play a sufficient role in the pension protection of citizens of Ukraine. In our opinion, the insufficient development of non-state pension provision in Ukraine can be explained by three groups of factors. Firstly, the low level

of financial capacity of the majority of the population to participate in the non-state pension provision system. Secondly, the insufficient level of motivation of citizens, which in turn is caused by their lack of awareness of the principles and results of non-state pension funds and the financial system, distrust of these institutions. Thirdly, the slow pace of development of non-state pension provision is influenced by the problems of the financial market, in particular its underdevelopment, limited choice of reliable financial instruments protected from inflation.

By eliminating these reasons, as well as implementing a number of regulatory and organizational measures, it is possible to significantly stimulate the further development of the market of non-state pension provision. If we consider corporate issues, although the service market is just emerging, and at the same time the space for action is wide enough for all and the interests of all seem to be common, but there is not enough unity among its participants. World practice shows that there is no other way to win investors' trust except for transparency and openness of information and a clear system of fund performance evaluation.

It is worth paying attention to increasing the supply of quality investment instruments for pension funds. As their assets are long-term and the shares are more resistant to inflation than debt instruments, an increase in the part of shares in the portfolio of non-state pension funds should be allowed. In recent years, instead of comprehensively reforming the entire pension system, only a one-sided increase in the resources of the Pension Fund has been carried out, but the fund lacks money. By setting the pension fund's revenues at almost 80% of the state budget revenues and directing current tax revenues to finance the deficit, the state distorts the proportions of the already weak economy. Macro-financial imbalances have a negative impact on society as a whole. It follows that pension policy should focus on a gradual increase in the state pension at a faster rate of growth of pensions from the funded pension system and, especially – from its private component.

PAYG pension system today forms the main pension resources at the expense of mandatory contributions of citizens and their employers. Due to high contribution rates, the latter are forced to hide the actual wage fund, thereby reducing revenues to the budget of the Pension Fund, which makes it deficient. Thus, there is a need to

compensate for the lack of funds for the payment of pensions to modern retirees through the State Budget of Ukraine. The introduction of the second and third levels is expected to solve the problem of low pensions and provide retirees with the opportunity to receive pensions corresponding to their earnings during employment [11, p. 98].

The construction of effectively functioning non-state pension funds in Ukraine is the creation of a new pension mechanism. The importance of these funds depends on their ability to be an important source of support for social standards and at the same time a means of accumulating domestic investment resources to increase the rate of development of the national economy. It is essential for heads of enterprises to conduct special explanatory events about the system of non-state pension provision, to hold specialized seminars, and to publish specialized publications.

Therefore, the system of non-state pension provision today has the following main problems and shortcomings: insufficient experience in regulating non-state pension funds; low level of information among the population and employers; low incomes that do not allow to save for the future; distrust of the population in the market of financial services, especially in new institutions, in particular non-state pension funds; unwillingness of the population to take care of their own pension.

Conclusions. The main features of non-state pension provision of foreign countries are: coexistence of state and non-state pension insurance systems, which complement each

other and provide a sufficient level of benefits to citizens after retirement; control over the activities of non-state pension funds by the state; tax benefits are established in the case of voluntary investment of own funds in non-state pension funds in most countries; low asset management rates for management companies.

The uneven development of non-state pension provision in different countries can be explained by different conditions of employees' access to non-state pension funds, as well as by differences in the set of incentives and alternatives offered to them. Given the small scale of NSPF development in many countries, including Ukraine, the world practice has developed the following mechanisms to increase private participation in pensions: automatic inclusion, financial incentives, financial and educational programs, simplification of services, opportunities to withdraw pension's accumulations.

A significant impetus for the development of non-state pension provision in the context of pension reform will be the participation of the NSPF in the mandatory funded and occupational pension systems. Mandatory nature of pension contributions and delimitation of sources of their payment, as well as the maximum coincidence of the number of participants within both systems allow the introduction of an occupational pension system within the funded and simultaneously with it. At the same time, the development of small and medium-sized businesses and an increase in the level of the employed population can play an important role in improving the system of non-state pension provision in our country.

References:

1. Vyhovska V. (2020) Suchasni problemy rozvytku nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Modern problems of development of private pension provision in Ukraine]. *Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 4, pp. 170–178.
2. Haiduk I. S. (2019) Ryzky implementatsii vdoskonalennia systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Risks of implementation of improvement of the system of non-state pension provision in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, vol. 4, pp. 174–178.
3. Horbunova O. A. (2018) Reformuvannia systemy pensiinoho zabezpechennia: zarubizhnyi dosvid ta mozhlyvosti vykorystannia v Ukraini [Reforming the pension system: foreign experience and opportunities for use in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 118–125.
4. Kolodii A. (2018) Rozvytok systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Development of the private pension system in Ukraine]. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomika*, vol. 25, pp. 75–80.
5. Loiak L. M. (2018) Pensiine zabezpechennia v Ukraini: suchasni realii ta yevropeiskyi dosvid [Pension provision in Ukraine: modern realities and European experience]. *Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu. Serii: Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti*, vol. 2, pp. 34–42.

6. Oliinyk O. V. (2017) Problemy systemy pensiinoho zabezpechennia v umovakh zaprovadzhennia pensiinoi reformy [Problems of the pension system in the conditions of introduction of pension reform]. *Visnyk KHNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 184–194.
7. Pavlovska L. D. (2019) Nederzhavne pensiine zabezpechennia v Ukraini [Private pension provision in Ukraine]. *Efektivna ekonomika, (electronic journal)*, vol. 10. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_10_55/
8. Petrushka O. V. (2018) Metody zdiisnennia nederzhavnogo pensiinoho zabezpechennia u sviti: praktychnyi dosvid dlia Ukrainy [Methods of non-state pension provision in the world: practical experience for Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, vol. 9(2), pp. 512–514.
9. Prokopenko V. Yu. (2018) Pensiine zabezpechennia: vitchyzniana praktyka ta zarubizhnyi dosvid [Pension provision: domestic practice and foreign experience]. *Visnyk KHNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 4, pp. 418–427.
10. Rudyk V. K. (2020) Osoblyvosti rozvytku nederzhavnogo pensiinoho zabezpechennia v Ukraini na suchasnomu etapi provedennia pensiinoi reformy [Features of the development of private pension provision in Ukraine at the present stage of pension reform]. *Oblik i finansy*, vol. 1, pp. 123–128.
11. Shaliiivska L. I. (2019) Pensiine zabezpechennia: zarubizhnyi dosvid ta uroky dlia Ukrainy [Pension provision: foreign experience and lessons for Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 4, pp. 96–100.
12. Shymko Ya. (2017) Rehuliuвання posluh u systemi nederzhavnogo pensiinoho zabezpechennia: natsionalnyi i mizhnarodnyi aspekt [Regulation of services in the system of private pension provision: national and international aspect]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 4, pp.153–157.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 339.3.657

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-9>

Артюх О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеський національний економічний університет

Русєва С.І.

студентка
Одеський національний економічний університет

Artyukh Oksana

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Accounting and Auditing
Odessa National Economic University

Ruseva Svetlana

Student
Odessa National Economic University

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

Артюх О.В., Русєва С.І. Методологічні основи обліку запасів: міжнародний та національний вимір. У статті висвітлено основні методологічні засади обліку запасів у контексті зіставлення вимог міжнародних та національних стандартів. Визначено сутність запасів та критерії їх визнання, розглянуто класифікацію запасів для досягнення цілей бухгалтерського обліку, їх оцінку під час оприбуткування та вибуття, унаочнено загальні вимоги щодо розкриття облікової інформації про запаси у фінансовій звітності. З'ясовано, що національні стандарти найбільше деталізують групи запасів у бухгалтерському обліку, хоча не розкривають характерні ознаки такої систематизації. Міжнародні стандарти, на відміну від національних, потребують більшого розкриття облікової інформації про запаси у фінансовій звітності, зокрема у примітках до фінансової звітності. Дослідження у такому напрямі дало змогу проілюструвати позитивні та негативні аспекти чинних стандартів обліку запасів та обумовило подальший науковий пошук щодо вдосконалення методологічних засад обліку запасів.

Ключові слова: стандарти обліку, методологічні основи, запаси, визнання, класифікація, оцінка, фінансова звітність.

Артюх А.В., Русєва С.И. Методологические основы учета запасов: международный и национальный аспект. В статье отражены основные методологические основы учета запасов в контексте сопоставления требований международных и национальных стандартов. Определены суть запасов и критерии их признания, рассмотрена классификация запасов для достижения целей бухгалтерского учета, их оценка при оприходовании и выбытии, представлены общие требования касательно раскрытия учетной информации о запасах в финансовой отчетности. Выявлено, что национальные стандарты больше всего детализируют группы запасов в бухгалтерском учете, хотя не раскрывают характерные признаки такой систематизации. Международные стандарты, в отличие от национальных, требуют

большого раскрытия учетной информации о запасах в финансовой отчетности, в частности в примечаниях к финансовой отчетности. Исследование в таком направлении позволило проиллюстрировать положительные и отрицательные стороны действующих стандартов учета запасов и обусловило дальнейший научный поиск по совершенствованию методологических основ учета запасов.

Ключевые слова: стандарты учета, методологические основы, запасы, признание, классификация, оценка, финансовая отчетность.

Artyukh Oksana, Ruseva Svetlana. Methodological bases of inventory accounting: international and national aspect. The article highlights the main methodological principles of inventory accounting in the context of comparing the requirements of international and national standards. The essence of inventories and the criteria for their recognition are determined, the classification of inventories for accounting purposes, their evaluation at posting and disposal, the general requirements for the disclosure of accounting information about inventories in the financial statements. It has been found that national standards detail the groups of inventories in accounting, although they do not disclose the characteristics of such systematization. Also the most fully prescribed requirements for the recognition of inventories as assets in NP (S) BU 9; under IAS 2, the recognition of inventories is not explained in accounting, but is explained only in the context of their recognition as an expense. The same methodological approach is observed in national and international practice regarding the methods of valuation of inventories at disposal and determination of fair value of inventories, but it should be noted that for greater disclosure of fair value of inventories there is a separate international financial reporting standard 13 "Fair value measurement". International standards, in contrast to national standards, require greater disclosure of inventory information in the financial statements, in particular in the notes to the financial statements. First of all, it concerns the disclosure of information on: the adopted accounting policy for choosing the method of valuation of inventories at their disposal; the carrying amount of inventories carried at fair value less costs to sell; the amount of inventories recognized as an expense during the reporting period; operations to restore write-offs and other credentials. Research in this direction allowed to illustrate the positive and negative aspects of the current standards of inventory accounting and led to further scientific research to improve the methodological foundations of inventory accounting.

Key words: accounting standards, methodological basis, inventories, recognition, classification, valuation, financial reporting.

Постановка проблеми. Запаси є одним із ключових об'єктів у системі бухгалтерського обліку, тому дуже важливо на підставі законодавчих та інших нормативних вимог достовірно, повно та своєчасно відображати інформацію про запаси в бухгалтерському обліку та фінансову звітність. Методологічні засади обліку запасів визначаються у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Саме ці стандарти розкривають вимоги щодо визначення, визнання, оцінювання, класифікації запасів, відображення інформації про запаси у фінансовій звітності, тому важливо проаналізувати змістовне наповнення бухгалтерських стандартів у їхньому співставленні на міжнародному та національному рівнях, визначити сучасні проблемні аспекти та шляхи їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти бухгалтерського обліку висвітлено у багатьох працях відомих учених, таких як Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, М.Ф. Огійчук, В.С. Рудницький, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко. Проте проблемні питання методології обліку запасів у вітчизняній обліковій системі досі залишаються актуальними та потребують вирішення.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розкриття методологічних засад обліку запасів у контексті міжнародних і національних стандартів, а також виявлення проблемних аспектів на підставі їх зіставлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У межах національного законодавства методоло-

логічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси й розкриття її у фінансовій звітності визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) 9 «Запаси». Норми цього стандарту включають загальні положення та відомості щодо визначення терміна «запаси»; визнання запасів та розкриття їхньої первісної оцінки для досягнення цілей бухгалтерського обліку; оцінки вибуття запасів (за різними методами) та оцінки запасів на дату балансу; розкриття інформації про запаси в примітках до фінансової звітності [1].

Вимоги до обліку запасів на міжнародному рівні сформовані у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку (далі – МСБО) 2 «Запаси», метою якого є визначення підходу до обліку запасів. У цьому стандарті пояснюються запаси як поняття та інші терміни, пов'язані з оцінкою запасів. Головним питанням обліку запасів є оцінювання запасів та визначення суми собівартості, яка повинна визнаватися як актив та переноситися на майбутні періоди до моменту визнання відповідних доходів. Цей Стандарт надає рекомендації щодо визначення собівартості за відповідними формулами собівартості запасів [2].

Для кращого усвідомлення методологічних засад формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття її у фінансовій звітності доцільно зіставити міжнародні та національні вимоги.

Щодо визначення запасів, то слід зазначити, що загалом термін «запаси» тлумачиться однаково у міжнародних та національних стандартах.

Правила визнання запасів як активів найбільш повно, на наш погляд, прописані у НП(С)БО 9, за яким «запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена» [1].

У рамках МСБО 2 визнання запасів не пояснюється під час оприбуткування, а пояснюється лише у контексті їх визнання як витрат, а саме коли запаси продані, списані з балансу з інших причин. Так, «коли запаси продані, балансова вартість цих запасів повинна визнаватися витратами періоду, в якому визнається відповідний дохід від звичайної діяльності. Сума будь-якого списання запасів до їх чистої вартості реалізації та всі втрати запасів повинні визнаватися витратами пері-

оду, в якому відбувається списання або збиток. Сума будь-якого відновлення будь-якого списання запасів, що виникає в результаті збільшення чистої вартості реалізації, повинна визнаватися як зменшення суми запасів, визнаної як витрати в періоді, в якому відбулося відновлення. Деякі запаси можна розподіляти на рахунки інших активів, наприклад, запас, використаний як компонент основних засобів, що створюються власними силами. Запаси, розподілені в такий спосіб на інший актив, визнаються витратами протягом строку корисного використання цього активу» [2].

Правила НП(С)БО 9 передбачають певну класифікацію запасів, яка відповідає загалом розподілу запасів за Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, а також Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, що затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 (у редакції Наказу Міністерства фінансів України від 9 грудня 2011 року № 1591) [3; 4].

Для досягнення цілей бухгалтерського обліку національним законодавством прийнято розподіляти запаси на такі групи активів (табл. 1).

Слід звернути увагу на те, що запаси у такому упорядкуванні не містять визначених ознак систематизації, що не є позитивним фактором для встановлення взаємозв'язків між групами запасів. Щодо міжнародних вимог, то МСБО 2 взагалі не містить вимог до класифікації запасів, а тільки зазначає, що до запасів належать товари (придбані та утримувані для перепродажу); готова вироблена продукція; незавершене виробництво; основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва [2].

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Якщо запаси придбані за плату, то первісною вартістю, відповідно до норм НП(С)БО 9, є собівартість запасів, яка складається з відповідних фактичних витрат. Первісною вартістю запасів, що внесені до статутного капіталу підприємства або одержані підприємством безоплатно, визнається погоджена засновниками (учасниками) під-

Таблиця 1

Класифікація запасів для досягнення цілей бухгалтерського обліку

П(С)БО 9 «Запаси»	План рахунків бухгалтерського обліку	
<i>Види запасів</i>		<i>№ рахунку</i>
Сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб	Виробничі запаси	20
Незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів	Виробництво	23
	Брак у виробництві	24
	Напівфабрикати	25
Готова продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом	Готова продукція	26
Товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством задля подальшого продажу	Товари	28
Малоцінні та швидкозношувані предмети (далі – МШП), що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року	МШП	22
Поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання	Поточні біологічні активи	21
	Продукція сільськогосподарського виробництва	27

Джерело: [1; 3]

приємства їх справедлива вартість з урахуванням відповідних витрат [1].

За вимогами П(С)БО 7 «Основні засоби», справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату [5].

Аналогічно тлумачиться справедлива вартість у міжнародній практиці, зокрема в Міжнародному стандарті фінансової звітності (далі – МСФЗ) 13 «Оцінка справедливої вартості» [6].

За національними стандартами, запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок, а саме первісною вартістю або чистою вартістю реалізації, що не суперечить МСБО 2. Чиста вартість реалізації запасів – це очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію, що відповідає вимогам як національних, так і міжнародних стандартів, а саме П(С)БО 9 та МСБО 2.

Правила оцінювання вибуття запасів за різними методами у міжнародній та національній практиці є подібними (табл. 2).

Далі доцільно порівняти вимоги щодо розкриття інформації про запаси в примітках до фінансової звітності у міжнародній та вітчизняній практиці.

У примітках до фінансової звітності, згідно з вимогами НП(С)БО 9, наводиться інформація про методи оцінювання запасів; балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації; балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу; суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведено оцінювання запасів.

Слід зазначити, що міжнародні стандарти вимагають більшого розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності (зокрема, у примітках до фінансової звітності). Це сто-

Методи оцінювання запасів під час вибуття

№	П(С)БО 9	МСБО 2
	Метод оцінювання	Метод/формула собівартості
1	Метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів	Конкретна ідентифікація індивідуальної собівартості
2	Метод середньозваженої собівартості	Формула середньозваженої собівартості
3	Метод ФІФО	Формула ФІФО
4	Метод ціни продажу	Метод роздрібних цін
5	Метод нормативних затрат	Метод стандартних витрат

Джерело: [1; 2]

сується розкриття інформації щодо облікової політики з вибору оцінки запасів, включаючи використані методи оцінювання/формули собівартості під час вибуття запасів; балансової вартості запасів, відображених за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж; суми запасів, визнаних витратами протягом періоду; суми будь-якого відновлення будь-якого списання, що визнана як зменшення суми запасів, визнаної витратами періоду; обставин або подій, що привели до відновлення списання запасів.

Висновки. Критичний огляд методологічних засад обліку запасів у контексті між-

народної та національної регламентації дав змогу визначити сутність запасів, критерії їх визнання, класифікувати запаси для досягнення цілей бухгалтерського обліку, розглянути оцінку запасів під час їх оприбуткування та вибуття, унаочнити загальні вимоги щодо розкриття облікової інформації про запаси у фінансовій звітності. Такий компаративний підхід дав змогу проілюструвати позитивні та негативні аспекти чинних стандартів обліку запасів та обумовив подальший науковий пошук стосовно вдосконалення методологічних засад обліку запасів у міжнародній та національній практиці.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 10.09.2021).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» / Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 1 січня 2012 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021/stru#Stru (дата звернення: 10.09.2021).
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 (у редакції Наказу Міністерства фінансів України від 9 грудня 2011 року № 1591). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text> (дата звернення: 10.09.2021).
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 10.09.2021).
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення: 10.09.2021).
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» / Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 1 січня 2013 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068/stru#Stru (дата звернення: 10.09.2021).

References:

1. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkoĝho obliku 9 “Zapasy” [National Regulation (Standard) of Accounting 9 “Inventories”] (1999): Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajinjy vid 20.10.1999 roku № 246. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (accessed 10 September 2021).

2. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 2 “Zapasy” [International Accounting Standard 2 “Inventories”] (2012): Rada z Mizhnarodnykh standartiv bukhghaltersjkogho obliku (IASB), vid 01.01.2012 roku. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021/stru#Stru (accessed 10 September 2021).

3. Plan rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov’jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidprijemstv i orghanizacij [Chart of accounts for assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations] (2011): Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 roku № 291 (u redakciji nakazu Ministerstva finansiv Ukrainy 09.12.2011 roku № 1591. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text> (accessed 10 September 2021).

4. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov’jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidprijemstv i orghanizacij [Instructions on the application of the Chart of Accounts for accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations] (1999): Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 roku № 291. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (accessed 10 September 2021).

5. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 7 “Osnovni zasoby” [National Accounting Regulation (Standard) 7 “Fixed Assets”] (2000): Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 roku № 92. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (accessed 10 September 2021).

6. Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti 13 “Ocinka spravedyvoji vartosti” [International Financial Reporting Standard 13 “Fair Value Measurement”] (2013): Rada z Mizhnarodnykh standartiv bukhghaltersjkogho obliku (IASB), 01.01.2013 roku. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068/stru#Stru (accessed 10 September 2021).

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.66-10>

Сарапіна О.А.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування
Херсонський національний технічний університет

Пінчук Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування
Херсонський національний технічний університет

Шаля Ю.О.

магістрант
Херсонський національний технічний університет

Sarapina Olga

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Accounting, Auditing and Taxation Department
Kherson National Technical University

Pinchuk Tatiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting, Auditing and Taxation Department
Kherson National Technical University

Shalia Yuliia

Master Student
Kherson National Technical University

АНАЛІЗ ДОХОДІВ У СИСТЕМІ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Шаля Ю.О. Аналіз доходів у системі виконання кошторису бюджетної установи. Стаття присвячена аналізу доходів бюджетної установи як складової частини виконання кошторису установи. У процесі дослідження розкрито сутність доходів бюджетної установи, методика та організацію їх аналізу. Інформаційною базою є дані бухгалтерського обліку, фінансової та бюджетної звітності Хрестівської сільської ради Чаплинського району Херсонської області. Проведено аналіз доходів установи в розрізі джерел отримання (загальний і спеціальний фонд; за спеціальним фондом – у розрізі доходів від надання послуг (виконаних робіт), інших доходів від обмінних операцій, трансфертів). Окреслено класифікацію доходів за обмінними та необмінними операціями. Надано напрями та рекомендації щодо поповнення доходів Хрестівської сільської ради з огляду на її можливості. Представлені результати можуть слугувати основою для подальших досліджень у сфері аналізу доходів бюджетних установ.

Ключові слова: аналіз, доходи, бюджетна установа, загальний фонд, спеціальний фонд.

Сарапина О.А., Пинчук Т.А., Шаля Ю.А. Анализ доходов в системе исполнения сметы бюджетного учреждения. Статья посвящена анализу доходов бюджетного учреждения как составляющей исполнения сметы учреждения. В процессе исследования раскрыты сущность доходов бюджетного учреждения, методика и организация их анализа. Информационной базой являются данные бухгалтерского учета, финансовой и бюджетной отчетности Крестовского сельского совета Чаплинского района Херсонской области.

Проведен анализ доходов учреждения в разрезе источников получения (общий и специальный фонд; по специальному фонду – в разрезе доходов от оказания услуг (выполненных работ), других доходов от обменных операций, трансфертов). Определена классификация доходов по обменным и необменным операциям. Предоставлены направления и рекомендации по увеличению доходов Крестовского сельского совета. Представленные результаты могут служить основой для дальнейших исследований в сфере анализа доходов бюджетных учреждений.

Ключевые слова: анализ, доходы, бюджетное учреждение, общий фонд, специальный фонд.

Sarapina Olga, Pinchuk Tatiana, Shalia Yuliia. Analysis of revenues in the budget execution system of a budget institution. The revenues of budgetary institutions, along with the costs and results of budget execution, are the most specific objects of accounting and analysis of the institution's activities. Institutions cover their expenses from the state or local budget, since they do not have their own working capital. In turn, the costs are carried out at the expense of the institution's receipts in pursuance of its revenue side. Even the very concept of revenues of a budgetary institution is often used in the context of the execution of estimates of revenues and expenditures, which emphasizes their close interdependence. Therefore, the income of a budgetary institution in modern conditions is a complex system of relationships that covers not only state authorities, but also society as a whole, that is, the income of a budgetary institution directly affects the social and economic processes taking place in the state. In the course of the research, methods of generalization, comparison and systematization were applied, which made it possible to reveal the essence and significance of the income of a budgetary institution, the methodology and organization of their analysis. The information base of the above study was the accounting data, financial and budgetary statements of the institution. The methodology for analyzing the income of a budgetary institution is presented on the example of the Khrestiv village council of the Chaplynsky district of the Kherson region. It has been substantiated that it is advisable to analyze the income of recipients of budget funds in the context of sources of receipt (general and special fund, and for a special fund – in the context of income from the provision of services (work performed), other income from exchange operations, transfers). The classification of income by exchange and non-exchange transactions has been determined. The income of the special fund is analyzed in detail and recommendations are given for replenishing the income of the village council. The presented results can serve as a basis for further research in the field of analysis of the income of budgetary institutions.

Key words: analysis, revenues, budgetary institution, general fund, special fund.

Постановка проблеми. З огляду на складну економічну ситуацію в нашій країні кожен регіон, підприємство, установа шукають можливі стійкі й стабільні види доходів. Деякі з них сформовані та працюють десятиліттями, інші виникають і створюються за покликом часу, обставин і прогресу. Виникають нові потреби у суспільстві, що дає можливість установам працювати та запроваджувати нові види платних послуг. Отримання доходів створює основу для самофінансування бюджетної установи за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат і виконання зобов'язань.

Одним зі способів вивчення фінансово-господарської діяльності є економічний аналіз.

Необхідність проведення аналізу доходів у бюджетних установах насамперед зумовлена тим, що їх керівникам потрібна аналітична інформація про рівень та структуру доходів у звітному періоді, їх порівняння у звітному та попередньому (базовому) періодах, оцінювання зміни структури доходів і виявлення її причин для прийняття відповідних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям проведення аналізу в бюджетних установах присвячено публікації низки вчених, таких як П. Атамас, М. Болюх [1], О. Денисюк [2], С. Левицька, О. Клименко, О. Кравченко, І. Кондратюк, К. Назарова [3],

І. Отенко [4], Д. Панков [5], К. Полозюк, О. Петрик, С. Свірко, А. Фаріон, Н. Хорунжак.

Незважаючи на проведені дослідження і враховуючи реформування та оновлення законодавчої і нормативної бази, ця проблема є вкрай актуальною і потребує змістовного дослідження. Таким чином, аналіз доходів на прикладі конкретної бюджетної установи дасть змогу виявити їх структуру та динаміку й обґрунтувати доцільність проведення окремих етапів аналізу.

Формулювання завдання дослідження.

Метою статті є проведення економічного аналізу доходів Хрестівської сільської ради та надання пропозицій щодо збільшення доходів спеціального фонду установи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Доходи бюджетних установ разом із видатками та результатами виконання кошторису є найбільш специфічними об'єктами обліку та аналізу діяльності установи. Бюджетні установи покривають свої витрати за рахунок видатків державного або місцевого бюджету, оскільки не мають власних оборотних коштів. Видатки здійснюються за рахунок надходжень установи на виконання її дохідної частини. Навіть саме поняття доходів бюджетної установи часто вживається у контексті виконання кошторису доходів і видатків, що підкреслює їх тісну взаємозалежність.

Отже, доходи бюджетної установи в сучасних умовах – це складна система взаємовідносин, що охоплює не лише органи державної влади, але й суспільство загалом, тобто доходи бюджетної установи безпосередньо впливають на соціальні та економічні процеси, що відбуваються в державі.

Аналіз є дієвим способом активного впливу на розвиток підприємств, установ чи організацій відповідно до вимог сучасних економічних законів. Загалом аналіз діяльності бюджетних установ – це процес з'ясування причинно-наслідкових зв'язків розвитку та зміни діяльності бюджетних установ [1].

До бюджетних установ належать організації, створені органами державної влади України чи органами місцевого самоврядування, діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів на підставі кошторису доходів і видатків [6]. Слід зауважити, що доходи неприбуткових установ є самостійними об'єктами аналізу фінансово-господарської діяльності. Фінансування на поточне

утримання здійснюється за рахунок коштів із бюджету та інших джерел.

Відповідно до Бюджетного кодексу України та Закону «Про Державний бюджет України» [7], доходи бюджетних установ поділяються на доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Загальний фонд бюджету охоплює всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду. На рівні бюджетних установ до доходів загального фонду відносять кошти, які надходять із загального фонду державного бюджету та з місцевих бюджетів. Доходи спеціального фонду бюджетної установи складаються з власних надходжень установи й доходів за іншими надходженнями спеціального фонду. Власні надходження бюджетних установ – це кошти, одержані бюджетними установами від надання послуг, виконання робіт, реалізації продукції чи здійснення іншої діяльності з виконання окремих доручень, а також як гранти та дарунки (благодійні внески).

За НП(С)БОДС 124 «Доходи», для досягнення цілей бухгалтерського обліку доходи класифіковано за такими групами, як доходи від обмінних операцій та доходи від необмінних операцій. Обмінною операцією вважається господарська операція з продажу/придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань, а необмінна операція є господарською операцією, яка не передбачає передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але може передбачати виконання певних умов [8].

Для аналізу використовують різноманітні джерела інформації (кошториси, первинні документи, документи аналітичного та синтетичного обліку, фінансова звітність). Склад, зміст та якість інформації, яка залучається до аналізу, відіграють визначальну роль у забезпеченні його дієвості. Аналіз не обмежується тільки економічними даними, а широко використовує технічну, технологічну та іншу інформацію. Потреба в конкретних матеріалах залежить від періоду, що аналізується, цілей та завдань аналізу [9]. Основними завданнями економічного аналізу доходів бюджетної установи є аналіз структури фінансування бюджетної установи, виявлення резервів збільшення коштів спеціального фонду, розроблення заходів з використання виявлених резервів, вибір раціональних методів і напрямів підвищення ефективності та якості роботи

бюджетної установи. Аналіз доходів здійснюється наприкінці бюджетного року для визначення залишку коштів або можливого недофінансування [9].

Проведемо аналіз доходів Хрестівської сільської ради, яка є бюджетною установою, що не має на меті отримання прибутку (табл. 1). Аналіз динаміки та структури доходів здійснено на підставі «Звіту про фінансові результати» [10]. Аналіз динаміки надходження доходів свідчить про тенденцію їх збільшення або зменшення в абсолютному та відносному виразах.

Аналізуючи дані таблиці, можемо сказати, що основним джерелом фінансування установи є бюджетні асигнування. Доходи загального фонду у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшились на 491 238,0 грн.

Доходи спеціального фонду сільської ради у 2020 році зменшились на 1 758 502,0 грн. порівняно з попереднім роком. Темп приросту загального фонду складає 5,0%, а спеціального фонду – 39,0%. Усього доходи у 2020 р.

зменшились на 1 267 264,0 грн., або на 8,8%.

Динаміка доходів Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки представлена у вигляді діаграми (рис. 1).

Аналіз структури доходів бюджетної установи дає змогу визначити частку, яку в загальному доході становлять його окремі елементи (табл. 2).

Аналіз структури доходів Хрестівської сільської ради свідчить про те, що у 2019 році питома вага бюджетних асигнувань у загальній сумі доходів становила 68,72%, а у 2020 році – 79,1%. Отже, у 2020 році питома вага асигнувань з бюджету зросла на 10,38%.

Питома вага спеціального фонду у загальній сумі доходів бюджетної установи у 2019 році становила 31,28%, а у 2020 році – 20,9%. Загалом питома вага доходів спеціального фонду у 2020 році знизилась на 10,38% порівняно з 2019 роком. Це є наслідком зменшення суми доходів окремих компонентів спеціального фонду. Структуру доходів Хрестівської сіль-

Таблиця 1

Аналіз динаміки доходів Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення, грн.	Темп приросту, %
Бюджетні асигнування, грн.	9 895 309,0	10 386 547,0	+491 238,0	+5,0
Спеціальний фонд, грн.	4 503 746,0	2 745 244,0	-1 758 502,0	-39,0
Усього доходів	14 399 055,0	13 131 791,0	-1 267 264,0	-8,8

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

Таблиця 2

Аналіз структури доходів Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки

Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення питомої ваги, %
	Питома вага, %	Питома вага, %	
Бюджетні асигнування	68,72	79,1	+10,38
Спеціальний фонд	31,28	20,9	-10,38
Усього доходів, %	100,0	100,0	–

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

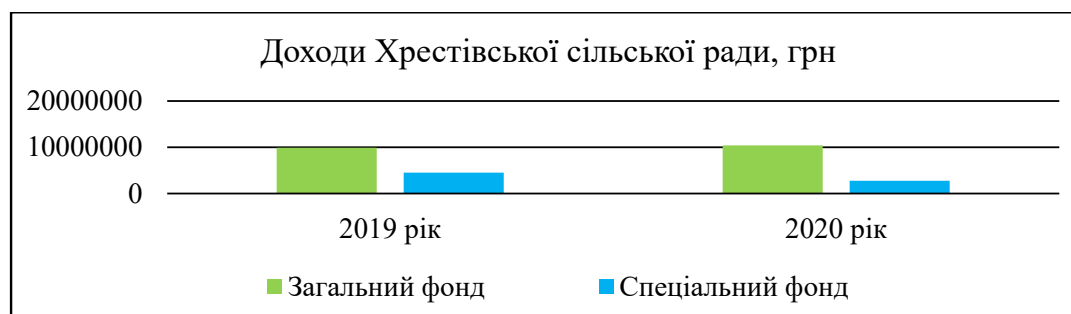


Рис. 1. Динаміка доходів Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

ської ради можна показати у вигляді діаграми (рис. 2).

Детальніше проаналізуємо доходи спеціального фонду Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки (табл. 3). Доходи спеціального фонду Хрестівської сільської ради складаються з доходів від надання послуг (виконаних робіт), трансфертів та інших доходів від обмінних операцій, які включають оренду приміщень та земельних ділянок.

У 2020 році доходи від надання послуг порівняно 2019 роком зменшились на 8 927,0 грн., трансферти зменшились на 1 737 175,0 грн., інші доходи від обмінних операцій зменшились на 12 400,0 грн. Отже, темп приросту доходів від надання послуг склав (-24,4%), темп приросту інших доходів від

обмінних операцій становив (-70,5%), темп приросту трансфертів дорівнював (-39,04%).

Динаміку доходів спеціального фонду Хрестівської сільської ради можна показати у вигляді діаграми (рис. 3).

Наступним напрямом аналізу є аналіз структури доходів спеціального фонду бюджетної установи (табл. 4). Найбільшу частку в загальній сумі доходів спеціального фонду Хрестівської сільської ради становлять трансферти.

Структуру доходів спеціального фонду Хрестівської сільської ради можна показати у вигляді діаграми (рис. 4).

Таким чином, у 2019 році питома вага трансфертів дорівнює 98,8%, а у 2020 році їх питома вага знизилась на 0,1%, станов-

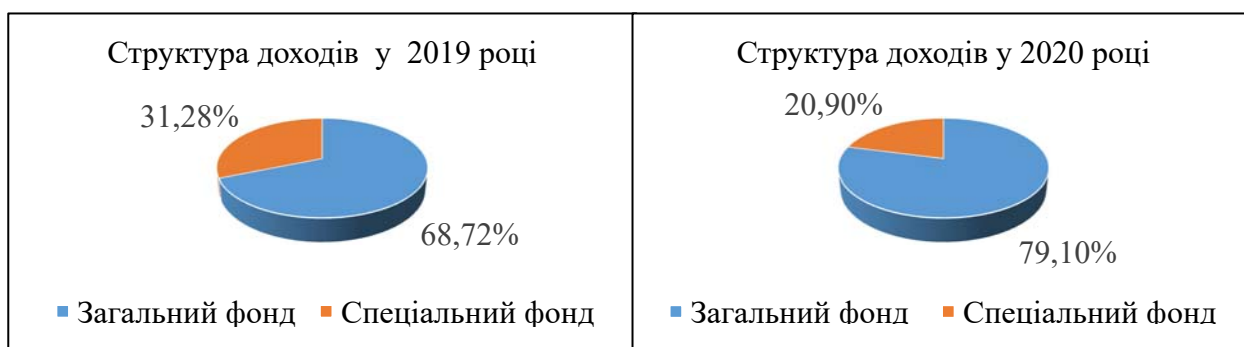


Рис. 2. Структура доходів Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

Таблиця 3

Аналіз динаміки доходів спеціального фонду за 2019–2020 роки

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення, грн.	Темп приросту, %
Доходи від надання послуг (виконаних робіт)	36 578,0	27 651,0	-8 927,0	-24,4
Інші доходи від обмінних операцій	17 574,0	5 174,0	-12 400,0	-70,5
Трансферти	4 449 594,0	2 712 419,0	-1 737 175,0	-39,04
Усього доходів, грн.	4 503 746,0	2 745 244,0	-1 758 502,0	-39,05

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

Таблиця 4

Аналіз структури доходів спеціального фонду Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки

Показник	2019 рік, %	2020 рік, %	Відхилення, %
Доходи від надання послуг (виконаних робіт)	0,8	1,0	+0,2
Інші доходи від обмінних операцій	0,4	0,3	-0,1
Трансферти	98,8	98,7	-0,1
Усього доходів, %	100,0	100,0	–

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

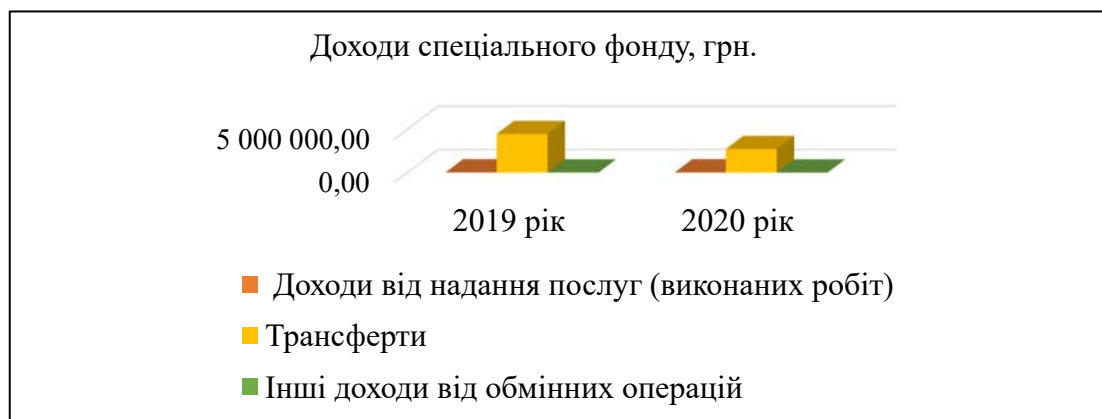


Рис. 3. Динаміка доходів спеціального фонду Хрестівської сільської ради за 2019–2020 роки

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

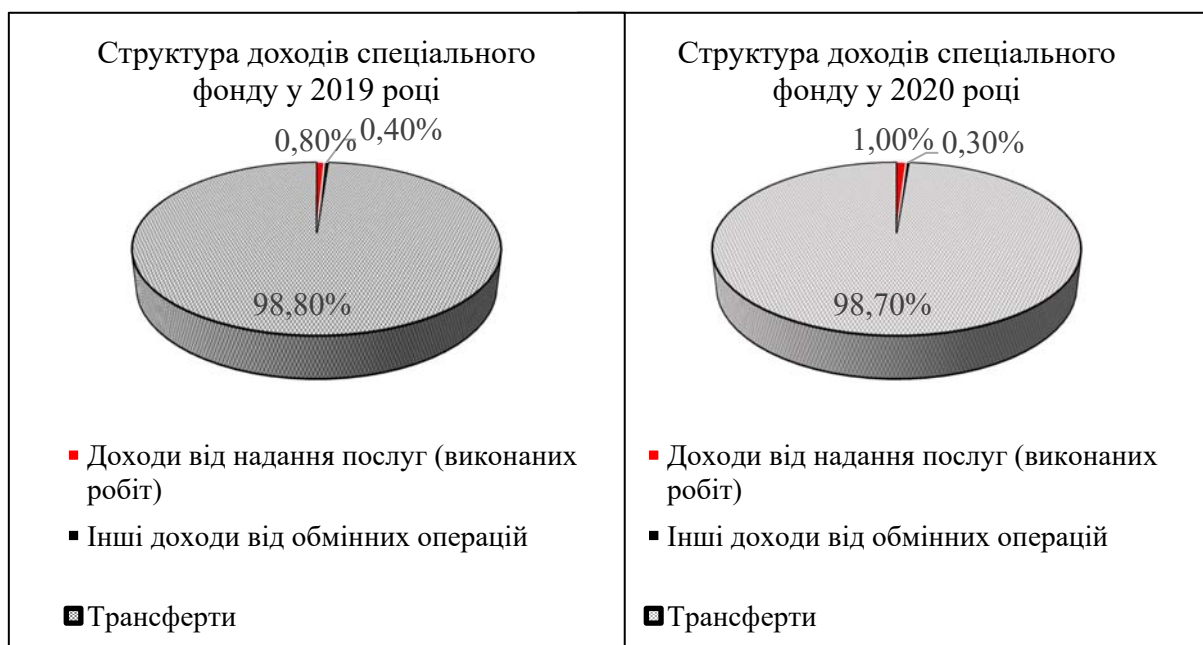


Рис. 4. Структура доходів спеціального фонду за 2019–2020 роки

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [10]

лячи 98,7%. Питома вага доходів від надання послуг (виконаних робіт) у 2020 році порівняно з 2019 роком зросла на 0,2% (1,0% і 0,8% відповідно). Питома вага інших доходів від обмінних операцій знизилась на 0,1% (частка доходів у 2020 і 2019 роках становить 0,3% і 0,4% відповідно).

Висновки. Проаналізувавши динаміку та структуру доходів, можемо зазначити, що провідним джерелом фінансування Хрестівської сільської ради є доходи загального фонду. Питома вага доходів спеціального фонду у загальній сумі надходжень не є вагомою.

За останні роки спостерігається зменшення доходів усіх складових частин спеціального фонду сільської ради. Зменшились доходи від надання послуг (виконаних робіт), які включають платні послуги за проведення обряду реєстрації шлюбу, за складання довіреностей та заповітів; надання адміністративних послуг. Інші доходи від обмінних операцій включають оренду приміщень, іншого майна та оренду землі (у 2020 році значно знизилась оренда приміщень сільської ради). Трансферти установи складаються із субвенцій, таких як освітня субвенція, медична субвенція, субвен-

ція на здійснення державних програм соціального захисту, субвенція на надання державної підтримки особам з особливими потребами, субвенція на утримання закладів освіти та охорони здоров'я, субвенція на вжиття заходів підтримки охорони здоров'я, субвенція на проведення виборів місцевих депутатів та сільського голови. У 2020 році виділені суми з державного бюджету на проведення субвенцій були нижчими порівняно з попереднім роком.

Враховуючи економічну ситуацію в країні та можливості Хрестівської сільської ради, пропонуємо такі варіанти збільшення доходів спеціального фонду:

1) надання транспортних послуг; установа має у своєму володінні декілька автобусів, які можна використовувати для перевезення пасажирів; Хрестівська сільська рада має вигідне географічне положення, оскільки знаходиться за 15 км до Біосферного заповідника

«Асканія-Нова»; майже весь рік заповідник користується великим попитом туристів, тому надання транспортних послуг є вигідним рішенням поповнення доходів;

2) надання земельних та інших господарських послуг для населення не тільки Хрестівської громади, але й інших віддалених населених пунктів району (установа має у власності трактори та іншу сільськогосподарську техніку);

3) надання платних послуг за вивезення сміття та інших господарських відходів;

4) посилення контролю на території Хрестівської громади та збільшення доходів у вигляді адміністративних штрафів з населення за спалювання відходів і залишків сухої рослинності, поживних залишків, луків, пасовищ у смугах відводу автомобільних доріг, у парках, інших зелених насадженнях та газонів у населеному пункті та поза його межами.

Список використаних джерел:

1. Болюх М., Заросило А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2008. 344 с.
2. Денисюк О., Татунь І. Фінансовий аналіз діяльності бюджетної установи. *Бюджетно вприси от света на науката* : матеріали 7 Міжнародної науково-практичної конференції. Т. 3 : Економіки. Софія : Бял ГРАД-БГ, 2011. С. 32–34.
3. Назарова К., Кумченко Т. Аналіз діяльності бюджетних установ : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2006. 208 с.
4. Отенко І., Мішин О., Мішина С. Аналіз у бюджетних та банківських установах : навчальний посібник. Харків : ІНЖЕК, 2009. 240 с.
5. Панков Д. и др. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций : учебное пособие. 2-е изд., испр. Москва : Новое знание, 2003. 409 с.
6. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 31.08.2021).
7. Про Державний бюджет України на 2021 рік : Закон України від 31 січня 2021 року № 1082-IX (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text> (дата звернення: 30.08.2021).
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» : Наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 року № 1629. *База даних «Законодавство України»* / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11> (дата звернення: 28.08.2021).
9. Шинкаренко О., Мичак Н.. Особливості методики аналізу доходів і видатків бюджетної установи. *Торгівля. Комерція. Підприємництво*. 2013. Вип. 15. С. 198–203. URL: http://journals-lute.lviv.ua/journal/15_2013/45.pdf (дата звернення: 30.08.2021).
10. Офіційний сайт Хрестівської сільської ради. URL: <https://hrestivska-gromada.gov.ua> (дата звернення: 28.08.2021).

References:

1. Boljukh M., Zarosylo A. (2008) Analiz finansovo-ghospodarsjkoji dijajlnosti bjudzhetnykh ustanov [Analysis of financial and economic activities of budgetary institutions]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Denysjuk O., Tatumj I. (2011) Finansovyj analiz dijajlnosti bjudzhetnoji ustanovy [Financial analysis of the budget institution]. Proceedings of the *Bjdeshheto vprosy ot sveta na naukata (Bulgaria, Sofia, 2011)*, Sofia: Bjal GhRAD-BGh, pp. 32–34.

3. Nazarova K., Kumchenko T. (2006) Analiz dijalnosti bjudzhetnykh ustanov [Analysis of the activities of budgetary institutions]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)
4. Otenko I., Mishyn O., Mishyna S. (2009) Analiz u bjudzhetnykh ta bankivskykh ustanovakh [Analysis in budget and banking institutions]. Kharkiv: INZHEK. (in Ukrainian)
5. Pankov D., Golovkova E., Pashkovskaya L. (2009) Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti byudzhethnykh organizatsiy [Analysis of the economic activity of budgetary organizations]. Moscow: Novoe znanie. (in Russian)
6. Bjudzhetnyj kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 31 August 2021).
7. Pro Derzhavnyj bjudzhet Ukrainy na 2021 rik : Zakon Ukrainy vid 31.01.2021 № 1082-IX (zi zminamy i dopovnennjamy) / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text> (accessed 30 August 2021).
8. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjckogho obliku v derzhavnomu sektori 124 “Dokhody” : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 24.12.2010 № 1629 // Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrainy” / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11> (accessed 28 August 2021).
9. Shynkarenko O., Mychak N. (2013) Osoblyvosti metodyky analizu dokhodiv i vydatkiv bjudzhetnoji ustanovy [Features of the methodology of analysis of revenues and expenditures of the budgetary institution]. *Trade. Commerce. Entrepreneurship, (electronic journal)*, vol. 15, pp. 198–203. Available at: http://journals-lute.lviv.ua/journal/15_2013/45.pdf (accessed 30 August 2021).
10. Official site of the Khrestiv village council. Available at: <https://hrestivska-gromada.gov.ua> (accessed 28 August 2021).

Черкашина Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0078-8526>

Cherkashyna Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Auditing
Odessa National Economic University

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Черкашина Т.В. Проблемні питання обліку необоротних активів у державному секторі. Стаття присвячена проблемам визначення ступеня відповідності обліку необоротних активів вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку у державному секторі, а також пошуку загальних підходів до вдосконалення обліку необоротних активів. Предметом дослідження є теоретичні засади й практичні пропозиції щодо виокремлення проблемних питань обліку необоротних активів, а також шляхи вирішення цих проблем щодо адаптації обліку з урахуванням вимог національних облікових стандартів у державному секторі. Метою статті є висвітлення проблем обліку необоротних активів, обґрунтування пропозицій щодо вирішення цих проблем в умовах адаптації до змін чинного законодавства. Методологічною основою статті є загальнонаукові (діалектичний, історичний, монографічний, системно-структурний) та спеціальні облікові (подвійного запису, бухгалтерських рахунків, балансовий) методи наукових досліджень. В процесі дослідження були виокремлені деякі проблемні питання обліку необоротних активів, такі як визначення необоротних активів, амортизація і знос як економічні категорії у державному секторі, оцінювання об'єктів обліку під час первісного визнання і подальшого відображення в обліку. В результаті проведених досліджень було розкрито практичну важливість достовірної оцінки основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів під час обліку об'єктів. Запропоновано як напрям для подальших досліджень основні аспекти організації обліку операції зі зменшення корисності активів.

Ключові слова: необоротні активи, основні засоби, бухгалтерський облік, національні стандарти, державний сектор.

Черкашина Т.В. Проблемные вопросы учета необоротных активов в государственном секторе. Стаття посвящена проблемам определения степени соответствия учета необоротных активов требованиям национальных стандартов бухгалтерского учета в государственном секторе, а также поиску общих подходов к совершенствованию учета необоротных средств. Предметом исследования являются теоретические основы и практические предложения о выделении проблемных вопросов учета необоротных активов, а также пути решения этих проблем по адаптации учета с учетом требований национальных учетных стандартов в государственном секторе. Целью статьи является освещение проблем учета необоротных активов, обоснование предложений по решению этих проблем в условиях адаптации к изменениям действующего законодательства. Методологической основой статьи являются общенаучные (диалектический, исторический, монографический, системно-структурный) и специальные учетные (двойной записи, бухгалтерских счетов, балансовый) методы научных исследований. В процессе исследования были выде-

лені деякі проблемні питання врахування необоротних активів, такі як визначення необоротних активів, амортизація та зношувальність як економічні категорії в державному секторі, оцінювання об'єктів врахування при первісному визнанні та подальшому відображенні в рахунку. В результаті проведених досліджень була розкрито практичне значення достовірної оцінки основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів при врахуванні об'єктів. Предложено як напрям для подальших досліджень основні аспекти організації врахування операцій по зменшенню цінності активів.

Ключові слова: необоротні активи, основні засоби, бухгалтерський рахунок, національні стандарти, державний сектор.

Cherkashyna Tetyana. Problems of accounting non-current in the public sector.

The article is devoted to the problems of determining the degree of compliance of accounting of non-current assets with the requirements of national accounting standards in the public sector, as well as the search for general approaches to improving the accounting of non-current assets. The subject of the study is the theoretical foundations and practical proposals for identifying problematic issues of accounting for non-current assets and ways to solve these problems for the adaptation of accounting to the requirements of national accounting standards in the public sector. The purpose of the article is to highlight the problems of accounting for non-current assets, substantiation of proposals for solving these problems in terms of adaptation to changes in current legislation. The methodological basis of the article are general scientific (dialectical, historical, monographic, system-structural), special accounting (double entry, accounting, balance) research methods. The methodological bases of accounting for non-current assets according to national standards for the public sector are considered, in particular, attention is focused on such key categories as fixed assets and low-value non-current tangible assets. The study identified some problematic issues of accounting for non-current assets: definition of non-current assets, depreciation and amortization as economic categories in the public sector, valuation of objects at initial recognition and subsequently reflected in accounting. According to the results of the study, the differences that arise when accounting for fixed assets and low-value non-current tangible assets are formulated. The article summarizes the results of a study on the theoretical and methodological foundations of accounting for non-current assets in the public sector. The research revealed the practical importance of reliable valuation of fixed assets and low-value non-current tangible assets during the accounting of objects and preparation of financial statements. The main aspects of the organization of accounting and reflection on the accounts of business transactions to reduce the usefulness of assets are proposed as a direction for further research.

Key words: non-current assets, fixed assets, accounting, national accounting standards, the public sector.

Постановка проблеми. Бюджетні установи надають послуги громадянам України від імені держави за різними напрямками, такими як освіта, культура, охорона здоров'я, адміністративні та соціальні послуги, сили структури, оборона й безпека держави. Для виконання своїх функцій установи мають володіти сучасними засобами праці, а саме необоротними активами.

У бюджетних установах необоротним активам належить суттєва частка в загальному обсязі майна установи. З огляду на це, а також те, що необоротні активи є власністю

держави, ефективні управлінські рішення щодо їх придбання та експлуатації набувають стратегічного значення. Організація та ведення обліку необоротних активів є одним із відповідальних питань реформування бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання обліку необоротних активів були досліджені у наукових працях таких авторів, як Л.С. Бачинська, О.В. Богданюк, О.О. Волинець, Н.І. Коваль, Л.В. Коритник, О.В. Костюнік, Л.О. Мармуль, Л.В. Мікрюкова, В.М. Метелиця, Л.М. Пилипенко,

Н.М. Хорунжак, Т.С. Чайковська, О.В. Цятковська, М.Т. Шендригоренко, Д.В. Шинкаренко [1–8; 10–13; 15].

О.В. Богданюк і Л.С. Бачинська розкрили проблемні питання обліку основних засобів державного сектору відповідно до чинного законодавства України, а саме сучасне нормативно-правове регулювання обліку в державному секторі України. Автори зазначають, що стосовно питань законодавчого регулювання обліку основних засобів у державному секторі слід зазначити, що в цьому разі слід керуватися як загальними нормативними положеннями, які стосуються будь-якої ділянки обліку в бюджетній сфері, так і спеціальними рекомендаціями, стандартами, що стосуються виключно питань обліку основних засобів [13, с. 481].

Деякі науковці досліджували економічну сутність основних засобів та їх класифікацію у своїх наукових роботах. У дослідженнях О.В. Костюнік і Т.С. Чайковська розкрили сутність економічної категорії необоротних активів, дослідили докладно методологічні засади щодо обліку та законодавчого регламентування таких категорій, як основні засоби та нематеріальні активи. Виявили певні відмінності між операціями, пов'язаними з основними засобами й нематеріальними активами на підприємствах, що регламентуються П(С)БО і М(С)БО [2, с. 112–113]. Однак науковці провели ці дослідження стосовно комерційних підприємств, а не установ державного сектору, які мають свою специфіку, тому важливим є вивчення цих питань стосовно НП(С)БОДС.

Н.М. Хорунжак у своїх наукових дослідженнях зауважує, що проблема виведення єдиного значення необоротних активів пояснюється щонайменше двома причинами, а саме розглядом цього виду активів під кутом зору економічної та облікової їх сутності та специфіки; через схожість мовних термінів, особливо якщо мова багата на синоніми. Таким чином, відсутність однозначності дещо ускладнює не лише розуміння, але й облікове відображення необоротних активів. Якщо пов'язати необоротні активи з теорією капіталу, то вони, безумовно, є його важливим складником. Натомість у бухгалтерському обліку це актив із тривалим строком використання [3, с. 559]. Поділяємо думку Н.М. Хорунжак про те, що загалом основою українського поділу активів підприємства на

оборотні й необоротні виступає класичний поділ капіталу на основний та оборотний.

М.Т. Шендригоренко досліджує актуальні питання обліку інших необоротних матеріальних активів. Проведені автором дослідження економічних джерел інформації дають змогу стверджувати, що облік активів став значно складнішим, збільшилась низка проблем, які негативно впливають на ефективність використання інших необоротних матеріальних активів [4, с. 138]. Підтримуємо твердження науковця, що однією з актуальних проблем є оцінювання інших необоротних матеріальних активів, що полягає у визначенні вартості, за якою слід їх відображати в обліку.

В.М. Метелиця і Н.І. Коваль досліджували сучасний стан облікового супроводження необоротних матеріальних активів у бюджетних установах і зазначили, що застосування вартісного критерія нині є недосконалим методом групування необоротних матеріальних активів за класифікаційними групами, оскільки визначення активу іноді залежить від системи оподаткування постачальника. Науковці запропонували відмову від відокремлення податку на додану вартість від ціни активу та визначення активу за групами, спираючись на його властивості без прив'язки до його вартості [5, с. 193]. Ми цілком підтримуємо науковців у цьому напрямі, тому що такий підхід наближає вітчизняний облік до зарубіжних стандартів обліку.

Процес амортизації необоротних активів та його особливості розгортає Л.О. Мармуль. Науковець зазначає, що у теорії і практиці бухгалтерського обліку амортизація означає джерело коштів для відтворення (придбання) нових об'єктів основних засобів, а також заміни вибулих. Як економічна категорія та складова частина фінансово-економічної діяльності підприємств вона завжди була й залишається однією з провідних тем, що вивчаються науковцями [6, с. 109]. Підтримуємо думку автора про те, що проблема групування основних засобів, визначення амортизації та амортизаційних нарахувань відповідно до вимог податкового обліку й національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, особливо в умовах цифровізації та автоматизації організації та управління, вимагає подальших розробок.

В роботах деяких вітчизняних науковців піднімалися дискусійні питання щодо правильності відображення в обліку операцій із

реалізації необоротних активів у зв'язку із змінами в нормативно-правових актах, що регулюють ці операції [7, с. 350]. Підтримуємо погляди науковців, які вважають, що до процесу реалізації об'єктів основних засобів підприємства обов'язково повинні перевести їх до складу оборотних активів, а доходи та витрати, що виникають внаслідок здійснення цієї операції, слід відображати як доходи й витрати від операційної діяльності.

Формулювання завдання дослідження.

Метою статті є аналіз сучасного стану облікового забезпечення необоротних активів у бюджетних установах в умовах дії національних стандартів обліку, виокремлення проблем та пропозиції щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах розвитку євроінтеграційних процесів в Україні, розширення співробітництва між державними установами України із зарубіжними партнерами для установ державного сектору актуальним залишається перелік таких питань, як підвищення якості надання послуг від імені держави, продовження реформування обліку в державному секторі та пошук ресурсів ефективного використання необоротних активів для здійснення основних функцій установи. Для того щоб якісно відбувалися всі процеси щодо надання послуг державними установами, необхідні сучасні необоротні активи. Основні засоби як важлива їх частина складають підґрунтя здійснення послуг у всіх галузях державного сектору.

В процесі дослідження нами були виокремлені деякі проблемні питання обліку необоротних активів, які викликають дискусії серед науковців та бухгалтерів-практиків, такі як визначення необоротних активів, амортизація і знос як економічні категорії у державному секторі, оцінювання об'єктів обліку під час первісного визнання і подальшого відображення в обліку.

Поняття «необоротні активи» було сформовано під впливом розвитку економічної науки та бухгалтерського обліку. Воно знаходить своє відображення у багатьох наукових працях, при цьому його сутність різниться залежно від трактування автора.

О.В. Костюнік розкриває методологічні засади обліку необоротних активів у комерційних підприємствах і узагальнює таке визначення: необоротні активи (довгострокові активи) – це матеріальні цінності (майно) підприємства та нематеріальні активи, що

беруть участь у здійсненні виробничої діяльності, наданні послуг. Очікується отримання економічних вигід від їх використання, термін корисної експлуатації яких більше одного року або операційного циклу, якщо такий довший за рік. У своїй діяльності підприємства використовують різні складові частини необоротних активів, до яких належать основні засоби; інші необоротні активи; нематеріальні активи; довгострокові фінансові інвестиції; капітальні інвестиції; довгострокові біологічні активи; відстрочені податкові активи; довгострокова дебіторська заборгованість; гудвіл [2, с. 112].

Л.В. Мікрюкова, аналізуючи адаптацію обліку необоротних активів суб'єктів державного сектору до змін чинного законодавства, зазначає, що до необоротних активів належать матеріальні та нематеріальні ресурси, які належать бюджетній установі та забезпечують її функціонування, строк корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року. До складу необоротних активів бюджетних установ належать основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи [8, с. 183]. Порівнюючи визначення вітчизняних науковців щодо необоротних активів у бюджетних установах і в комерційних підприємствах, ми вважаємо, що немає суттєвих розбіжностей за економічною сутністю, різниця полягає лише в тому, що в бюджетних установах необоротні активи належать до невиробничих.

До початку реформи бюджетного обліку у плані рахунків і в балансі бюджетних установ, що формувався із залишків цих рахунків, було чітко визначено розділ «Необоротні активи». Рахунки розділу «Необоротні активи» були призначені для узагальнення інформації про наявність і рух необоротних активів, до яких віднесено основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, незавершене капітальне будівництво та знос необоротних активів.

З реформуванням бухгалтерського обліку у бюджетних установах відбулися суттєві зміни в плані рахунків і замість розділів у плані «Необоротні активи» і «Запаси» з'явився об'єднаний розділ «Нефінансові активи». На підставі залишків рахунків розділу «Нефінансові активи» формується однойменний розділ у балансі бюджетних установ. В результаті цих змін поняття «необоротні активи»

відсутнє в чинному плані рахунків і в балансі. Поняття «нефінансові активи» не замінює визначення необоротних активів, тому що нефінансові активи об'єднують матеріальні цінності бюджетних установ, такі як основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, капітальні інвестиції, знос (амортизація) необоротних активів, а також виробничі запаси, виробництво, біологічні активи та інші нефінансові активи.

Для подальшого дослідження більш детально зупинимось на розгляді проблемних питань обліку таких категорій, як основні засоби та малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА).

Відповідно до НП(С)БОДС 121, основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або під час постачання товарів, виконання робіт і надання послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору чи здавання в оренду іншим особам, а також використовуються (за очікуванням) більше одного року. Крім того, варто відзначити, що до складу основних засобів належать активи, вартість яких перевищує 20 000 грн. [9].

Ми підтримуємо погляди вітчизняних науковців, а саме професора В.М. Метелиця і доцента Н.І. Коваль, які у своїх дослідженнях зазначали, що наявність вартісного критерія під час віднесення активу до складу основних засобів або інших необоротних матеріальних активів приводить до труднощів не тільки під час відображення цього активу в обліку, але й під час здійснення планування доходів і видатків бюджетної установи [5, с. 199].

У широкому розумінні основні засоби являють собою нагромаджене суспільне багатство. Вони перебувають у безперервному русі, постійно змінюються та вдосконалюються, тому їх підтримка у належному функціональному стані, раціональне використання й відтворення значною мірою визначають обсяги, можливість росту й підвищення ефективності господарювання. Для розподілу вартості довгострокових активів протягом терміну експлуатації або використання здійснюють їх амортизацію [6, с. 109].

Знос є характеристикою активів, їх стану, спроможності чи неспроможності приносити економічні вигоди, економічної доцільності чи недоцільності подальшого використання. Амортизація ж стосується капіталу підприєм-

ства, його збереження й відновлення якісних характеристик [10, с. 206]. У своїх дослідженнях Л.М. Пилипенко зазначає, що концепція збереження капіталу забезпечує дотримання принципу безперервності діяльності підприємства, а за своїм змістом подібна до економічної концепції. Саме ці дві концепції амортизації – економічна та збереження капіталу – лежать в основі побудови сучасного методологічного та методичного апарату бухгалтерського обліку необоротних активів, їхнього зносу й амортизації [10, с. 206].

Особливістю обліку в бюджетних установах є те, що нарахування зносу на необоротні активи не є метою створення резерву для їх відновлення. Це відбувається тому, що в процесі господарської діяльності бюджетних установ усіх рівнів не здійснюється перенесення обсягів наданих послуг на результати діяльності. На виробничих підприємствах, коли здійснюється реалізація товарів, відбувається визнання покупцем вартості придбаних товарів, що містить у собі частку нарахованої амортизації. Таким чином, на виробниче підприємство разом з виручкою від реалізації надходять кошти в сумі нарахованої амортизації. Після надходження грошових коштів від реалізації виробниче підприємство має можливість створювати амортизаційний фонд, за рахунок якого відбувається відтворення необоротних активів. Особливістю обліку й нарахування зносу в бюджетних установах є те, що вартість необоротних активів бюджетних установ зменшується (списується) зі споживанням їх первісної вартості. Характеристикою стану необоротних активів бюджетної установи є сума нарахованого зносу. Економічна сутність суми нарахованого зносу в бюджетних установах показує, через який час необоротні активи втратять свою первісну вартість [11, с. 177].

Відповідно до НП(С)БО 121 «Основні засоби», амортизація – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації), а знос основних засобів – це сума амортизації об'єкта основних засобів із початку його корисного використання [9].

З 2017 року бюджетні установи застосовують окремий субрахунок, на якому ведуть облік коштів для придбання, модернізації, реконструкції, реставрації основних засобів та інших необоротних активів. Йдеться про

новий рахунок 54 «Цільове фінансування», який призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність і рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема коштів, які спрямовуються на придбання необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів), на будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі, житла (приміщень), інших об'єктів), на створення державних запасів і резервів, на придбання фінансових інвестицій, капітальних активів тощо [12, с. 265–266]. Вважаємо, що облік необоротних активів у складі капітальних інвестицій до моменту введення їх в експлуатацію наблизив облік у бюджетних установах до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, тому що облік витрат на придбання необоротних активів на рахунку 13 «Капітальні інвестиції», який призначений для обліку витрат на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів, довгострокових біологічних активів, ідентичний обліку у загальному секторі економіки.

Проведені дослідження щодо проблемних питань обліку необоротних активів дають змогу дійти висновку, що запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі привело до певних змін в обліку. Однією із змін є перелік витрат, що формують первісну вартість об'єкта основних засобів у разі придбання його за плату.

Згідно з п. 5 р. 2 НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», до первісної вартості об'єкта належать суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються суб'єкту державного сектору); витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою [9].

Новим у формуванні первісної вартості є те, що такі витрати, як суми податку на

додану вартість (далі – ПДВ), що не належать до податкового кредиту, транспортні чи інші витрати, які раніше відразу відносились до фактичних видатків установи за відповідним кодом економічної класифікації видатків, слід включати до первісної вартості необоротних активів. Якщо ж бюджетна установа зареєстрована платником ПДВ, а сума ПДВ належить до податкового кредиту, то зазначені суми до первісної вартості придбаного необоротного активу не включають [13, с. 12].

Особливої уваги щодо оцінювання необоротних активів заслуговують малоцінні необоротні матеріальні активи (далі – МНМА), які використовуються на підприємствах, поки вони зберігають свою споживчу цінність, тому що їх критерії оцінювання відрізняються від необоротних активів, хоча вони є їх складовою частиною за класифікацією. Головне призначення МНМА полягає у довгостроковій участі у виробничій та будь-якій іншій діяльності або наданні послуг згідно зі статутом установи. До малоцінних необоротних матеріальних активів в обліку бюджетних установ включають знаряддя лову (трали, неводи, сіті тощо), бензомоторні пилки, сучкорізи, троси для сплаву; спеціальні інструменти та спеціальні пристосування (для серійного і масового виробництва певних виробів або виготовлення індивідуальних замовлень); предмети виробничого значення, зокрема робочі столи, верстаки, кафедри, парти; обладнання, що сприяє охороні праці; предмети технічного значення, які не можуть бути віднесені до робочих машин (світлокопювальні рами тощо); предмети, призначені для видачі напрокат; господарський інвентар; інші малоцінні необоротні предмети, термін експлуатації яких більше одного року, зокрема сценічно-постановочні засоби, телефони, обчислювальна техніка, пральні та швейні машини, холодильники.

Трансформація обліку необоротних активів ставить перед підприємством питання щодо відображення інформації про «інші необоротні матеріальні активи», адже у міжнародних стандартах такий вид активів відсутній. Міжнародні стандарти задля обліку подібних об'єктів класифікують їх як основні засоби або запаси, або витрати періоду. На етапі оприбуткування і виокремлення критеріїв визнання виникає питання методологічного характеру, рішення якого розкри-

вається завдяки зміні вартісного критерія для основних засобів і МНМА.

З 1 січня 2021 року Міністерство фінансів України надали бюджетним установам повноваження самостійно встановлювати вартісний критерій для виокремлення МНМА серед основних засобів. Звичайно, встановлення вартісного критерія умовне, адже подібні рішення необхідно погоджувати з вищою за підпорядкованістю установою (головним розпорядником). З тексту НП(С) БОДС 121 виключили вартісний критерій, а саме обов'язок суб'єктів державного сектору зараховувати до складу МНМА предмети вартістю (без ПДВ), що не перевищує 6 000 грн., строк використання яких перевищує один рік [14].

Вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, можуть установлюватися суб'єктом державного сектору самостійно з обґрунтуванням критеріїв щодо визначення таких ознак. Вважаємо, що такі зміни наближають вітчизняний облік до бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами. Зміна вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, розглядається як зміна облікових оцінок і фіксується в розпорядчому документі про облікову політику, тому зміна вартісних ознак у бухгалтерському обліку щодо основних засобів, зарахованих на баланс у попередніх періодах, не проводиться.

Вважаємо надалі актуальним як напрям для подальших досліджень основні аспекти організації обліку операції зі зменшення корисності необоротних активів. Організації, які застосовують надійні, комплексні та прозорі процедури оцінювання щодо знецінення, що дають їм змогу відновити довіру з боку організацій, що їх фінансують, опиняться в більш

сприятливому становищі, коли почнеться поживлення на ринках [15, с. 54]. Отже, на формування ділової репутації та інвестиційної привабливості установ та організацій державного сектору впливає інформація про результати знецінення необоротних активів, тому ми плануємо дослідити далі у наших роботах ці питання обліку.

Висновки. Реформа бухгалтерського обліку у державному секторі продовжується. Незважаючи на деякі проблемні питання методологічного й методичного характеру, необхідно зазначити певні позитивні результати реформування бухгалтерського обліку. Так, впроваджені національні стандарти обліку для державного сектору діють, частково змінена нормативно-правова база для бюджетних установ.

Необоротні активи у державному секторі залишаються суттєвою, високовартісною часткою майна і капіталу держави, її власністю. Саме з цих причин необоротні активи потребують уваги науковців і практиків щодо вирішення проблемних питань їх обліку, ефективного використання й подання своєчасної інформації задля прийняття управлінських рішень.

У дослідженні ми систематизували актуальні проблеми, що є в обліку необоротних матеріальних активів, такі як визначення необоротних активів, амортизація і знос як економічні категорії у державному секторі, оцінювання об'єктів обліку під час первісного визнання й подальшого відображення в обліку. Вважаємо, що досягнути гармонізації обліку необоротних активів у державному секторі можливо за подальшого, поступового наближення обліку до міжнародних стандартів. Запропоновано як напрям для подальших досліджень основні аспекти організації обліку операції зі зменшення корисності активів.

Список використаних джерел:

1. Богданюк О.В., Бачинська Л.С. Особливості нормативно-правового забезпечення обліку основних засобів у державному секторі України. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 481–484.
2. Костюнік О.В., Чайковська Т.С. Методологічні засади обліку необоротних активів. *Молодий вчений*. 2020. № 7 (1). С. 111–114. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-7-83-25>.
3. Хорунжак Н.М., Рогожкіна В.В. Понятійна сутність необоротних активів і проблеми її ідентифікації. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 19. С. 554–560.
4. Шендригоренко М.Т., Карченкова О.Л. Актуальні питання обліку інших необоротних матеріальних активів та напрями їх вирішення. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 5-2. С. 137–140.
5. Метелиця В.М., Коваль Н.І. Проблемні аспекти обліку необоротних та оборотних матеріальних активів в бюджетних установах. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2020. № 3. С. 193–204.

6. Мармуль Л.О., Кучеренко М.А. Актуальні питання обліку амортизації необоротних активів. *Економічний вісник університету*. 2021. Вип. 49. С. 108–112.
7. Шинкаренко Д.В., Редзюк Т.Ю. Особливості організації обліку реалізації необоротних активів. *Інфраструктура ринку*. 2016. Вип. 2. С. 349–351.
8. Мікрюкова Л.В., Млінцова О.С. Адаптація обліку необоротних активів суб'єктів державного сектору до змін чинного законодавства. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2017. № 2. С. 183–187.
9. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року № 1202. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10#n18> (дата звернення: 01.09.2021).
10. Пилипенко Л.М., Демська Ю.В. Концептуально-теоретичні основи бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів підприємства. *Економічний простір*. 2018. № 134. С. 195–204. DOI: 10.30838/P.ES.2224.050618.195.123.
11. Черкашина Т.В. Особливості обліку та нарахування зносу на необоротні активи в бюджетних установах. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 4 (51). С. 176–182.
12. Цятковська О.В. Основні аспекти бухгалтерського обліку об'єктів основних засобів у державному секторі. *Фінанси, облік і аудит*. 2016. Вип. 1 (29). С. 263–276.
13. Коритник Л.В., Клименко О.І. Необоротні активи бюджетних установ: обліковий аспект управління. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 11. С. 10–18.
14. Про затвердження змін до деяких Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору: Наказ Міністерства фінансів України від 28 грудня 2020 року № 816. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0816201-20#Text> (дата звернення: 01.09.2021).
15. Волинець О.О., Тичук Т.О. Сучасні аспекти оцінки корисності необоротних активів та їх відображення в обліку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 25 (1). С. 53–58.

References:

1. Bohdanyuk O.V., Vachyns'ka L.S. (2017) Osoblyvosti normatyvno-pravovoho zabezpechennya obliku osnovnykh zasobiv u derzhavnomu sektori Ukrayiny [Features of regulatory and legal support for accounting of fixed assets in the public sector of Ukraine]. *Molodyy vchenyy*, no. 9, pp. 481–484.
2. Kostyunik O.V., Chaykovs'ka T.S. (2020) Metodolohichni zasady obliku neoborotnykh aktyviv [Methodological principles of accounting for non-current assets]. *Molodyy vchenyy*, no. 7 (1), pp. 111–114. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-7-83-25>.
3. Khorunzhak N.M., Rohozhkina V.V. (2017) Ponyatiyna sutnist' neoborotnykh aktyviv i problemy yiyi identyfikatsiyi [The conceptual essence of non-current assets and the problem of its identification]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, no. 19, pp. 554–560.
4. Shendryhorenko M.T., Karchenkova O.L. (2019) Aktual'ni pytannya obliku inshykh neoborotnykh material'nykh aktyviv ta napryamy yikh vyrishennya [Current issues of accounting for other non-current tangible assets and directions for their solution]. *Biznes-navihator*, vol. 5-2, pp. 137–140.
5. Metelytsya V.M., Koval' N.I. (2020) Problemni aspekty obliku neoborotnykh ta oborotnykh material'nykh aktyviv v byudzhetnykh ustanovakh [Problematic aspects of accounting for non-current and current tangible assets in budgetary institutions]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktual'ni pytannya nauky i praktyky*, no. 3, pp. 193–204.
6. Marmul' L.O., Kucherenko M.A. (2021) Aktual'ni pytannya obliku amortyzatsiyi neoborotnykh aktyviv [Current issues of accounting for depreciation of non-current assets]. *Ekonomichnyy visnyk universytetu*, vol. 49, pp. 108–112.
7. Shynkarenko D.V., Redzyuk T.Yu. (2016) Osoblyvosti orhanizatsiyi obliku realizatsiyi neoborotnykh aktyviv [Features of the organization of accounting for the sale of non-current assets]. *Infrastruktura rynku*, vol. 2, pp. 349–351.
8. Mikryukova L.V., Mlintsova O.S. (2017) Adaptatsiya obliku neoborotnykh aktyviv sub'yektiv derzhavnoho sektoru do zmin chynnoho zakonodavstva [Adaptation of accounting for non-current assets of public sector entities to changes in current legislation]. *Naukovyy visnyk Mykolayivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.O. Sukhomlyns'koho. Ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 183–187.
9. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 121 “Osnovni zasoby” [On approval of national regulations (standards) of accounting in the public sector 121 “Fixed assets”]: zatverdzhene Nakazom MFU vid 12.10.2010 no. 1202, zi zminamy. Available at: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1260-1202a.html>.

10. Pylypenko L.M., Dems'ka Yu.V. (2018) Kontseptual'no-teoretychni osnovy bukhhalters'koho obliku amortyzatsiyi ta znosu neoborotnykh aktyviv pidpryyemstva [Conceptual and theoretical foundations of accounting for depreciation and depreciation of non-current assets of the enterprise]. *Ekonomichnyy prostir*, no. 134, pp. 195–204. DOI: 10.30838/P.ES.2224.050618.195.123.

11. Cherkashyna T.V. (2013) Osoblyvosti obliku ta narakhuvannya znosu na neoborotni aktyvy v byudzhethnykh ustanovakh [Features of accounting and depreciation of non-current assets in budgetary institutions]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, vol. 4 (51), pp. 176–182.

12. Tsyatkovs'ka O.V. (2016) Osnovni aspekty bukhhalters'koho obliku ob'yektiv osnovnykh zasobiv u derzhavnomu sektori [The main aspects of accounting for fixed assets in the public sector]. *Finansy, oblik i audit*, vol. 1 (29), pp. 263–276.

13. Korytnyk L.V., Klymenko O.I. (2015) Neoborotni aktyvy byudzhethnykh ustanov: oblikovyy aspekt upravlinnya [Non-current assets of budgetary institutions: the accounting aspect of management]. *Bukhhalters'ky oblik i audit*, no. 11, pp. 10–18.

14. Pro zatverdzhennya zmin do deyakykh Metodichnykh rekomendatsiy z bukhhalters'koho obliku dlya sub'yektiv derzhavnogo sektoru [On approval of changes to some Methodical recommendations on accounting for public sector entities]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny 28 hrudnya 2020 roku no. 816. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0816201-20#Text> (accessed 01 September 2021).

15. Volynets' O.O., Tychuk T.O. (2019) Suchasni aspekty otsinky korysnosti neoborotnykh aktyviv ta yikh vidobrazhennya v obliku [Modern aspects of assessing the usefulness of non-current assets and their reflection in accounting]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vol. 25 (1), pp. 53–58.

НОТАТКИ

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 5 (66) 2021

Коректура • *Вікторія Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Юлія Войтюк*

Засновник і видавець:

Заклад вищої освіти «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: вул. 49 Гвардійської Дивізії, б. 37-А, м. Херсон, 73039
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua
Електронна сторінка видання: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 10,46
Підписано до друку: 27.09.2021 р. Замов. № 1021/385. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефон +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.